BANDUNG INDAH PLAZA, *SALAH SATU PROYEK PROPERTI SUMMA*

dari 80 persen aktifitas bank tergantung dari dana masyarakat.

Begitu juga dengan bisnis properti. Juga bisnis kepercayaan. Perkembangan akhir-akhir ini, mengu-kuhkan predikat bahwa properti adalah bisnis kepercayaan. Betapa tidak. Sebelumnya orang membeli properti ketika barangnya sudah utuh selesai. Sifatnya terang dan kongret: bayar uang dan terima barang. Kini, produk properti nyaris tak ada lagi yang dipasarkan secara konvesional seperti itu. Hampir semua produk properti kini dipasarkan secara *pre-project selling*. Artinya, properti itu sudah dijual sebelum proyek dibangun. Di sinilah menonjolnya letak "kepercayaan" yang disandang pemain properti.

Sementara di sisi lain, antara properti dan perbankan juga menimbulkan hubungan timbal balik. Bisnis properti sangat sensitif dengan situasi suku bunga perbankan. Adalah berkah bagi bisnis properti, jika suku bunga lagi turun. Properti akan *booming* dan menikmati kejayaanya. Soalnya developer akan lebih gampang membangun proyeknya, dan permintaan dari masyarakat pun tak pernah sepi. Sebaliknya, jika suku bunga lagi menanjak, adalah petaka bagi bisnis properti. Developer sulit membangun proyeknya, karena tak akan kuat menanggung biaya bunga kredit konstruksi, dan daya beli masyarakat pun menciut.

Karena keterkaitan yang erat antara perbankan dengan properti ini, acap kali dibangun suatu sinergi. Inilah yang dilakukan Grup Lippo. "Di Lippo ada ketentuan bahwa harus ada sinergi antara Lippobank, Lippolife dan Lippoland," ungkap Herman Latief. Memang, di sinilah menariknya diversifikasi yang dilakukan Grup Lippo. Mereka memanfaatkan secara cerdik sinergi intenal yang dimilikinya. Seluruh karyawan di lingkungan Grup Lippo, baik dari divisi usaha perbankan, asuransi, perdagangan dan lain-lainnya dilibatkan dalam memasarkan produk properti Lippo. Seluruh karyawan itu didayagunakan dalam suatu *marketing club* dengan insentif yang cukup menggiurkan.

Dengan strategi seperti itu, tak mengherankan jika penjualan produk properti Lippo bergulir begitu cepat. Semua orang tercengang dengan *strategi marketing* yang dilakukannya. Coba,. untuk menjual 1.500 unit rumah di Lippo Village, hanya dibutuhkan waktu dua jam saja. Sedang perumahan di Lippo City, lebih mengagetkan lagi: hanya membutuhkan waktu satu jam untuk menjual 1.200 unit. Betul-betul fantastis. Tak kurang Ciputra, begawan realtor bisnis properti negeri ini, mengakui kehebatan terobosan yang dilakukan Lippo. "Lippo memang bagus. Saya sendiri baru bisa membangun kota baru setelah 30 menggeluti bisnis properti," kata Ciputra suatu ketika. Dari segi jam terbang, memang Lippo masih terbilang baru di properti. Grup ini baru 5 tahun terakhir ini mendiversifikasikan usahanya ke properti.

Mengapa Lippo bisa begitu? "Karena sifat bisnis ini *capital intensive*, kita tak berlama-lama dalam proyek. Cepat masuk, cepat pula keluarnya," ujar James T.Riady, Deputy Chairman Grup Lippo dalam wawancara khusus dengan *Properti Indonesia* beberapa waktu yang lalu. Karena itu, menurut James, Lippo harus cepat memasarkan produk-produk yang dibuatnya. Untuk ruang perkantoran yang dibangunnya, Lippo tak mau menyewakannya. Tapi, lebih suka menjual habis secara strata title. Sedang untuk residensial, di samping menjual

dengan terobosan pemasaran *pre-project sellling* tadi, segmen pasar yang dibidik pun cukup luas yaitu kelas menengah. "Ini semua memperkecil risiko," jelas James.

Konsep yang dipakai Lippo ini memang berbeda dengan konsep yang digunakan pemain properti pada umumnya. Sebelum ini bisnis properti lebih didasarkan pada konsep *development*, di mana proyek itu dibangun untuk dijual lantas dihuni oleh pembelinya. Konsep itulah yang dipakai Ciputra dan kawan-kawan dalam mengembangkan kota baru Bintaro Jaya.

Sedang yang digunakan Lippo adalah konsep trading. Di mana, properti itu dianggap sebagai komoditas perdagangan yang harus diperjualbelikan dalam waktu cepat. Dan, motif orang membeli properti dipandang bukan untuk menempati rumah atau apartemen, namun motifnya adalah investasi. "Real estate itu sudah menjadi barang komoditas bahkan sudah menjadi industri. Sehingga, secepat mungkin kita membangun proyeknya dan secepat mungkin pula menjualnya," papar Herman Latif pula.

Namun, Lippo bukannya tak sadar jika bisnis properti yang belakangan dikembangkannya sebenarnya juga punya risiko besar. Jika tak hati-hati, bisa-bisa terpeleset. Dalam hal ini, agaknya Lippo cukup cerdik. Mereka tak mau terlalu mengandalkan pembiayaan dari perbankan belaka. Apalagi bermain sumber pembiayaan daru bank milik grup sendiri.

Untuk membangun tanah yang dibebaskan bagi proyek-proyek kota baru Lippo City dan Lippo Village, Lippo tak membangunnya sendiri. Mereka hanya mengeluarkan uang untuk membe-baskan tanah. Sedang untuk pemba-ngunan berbagai proyek properti itu, Lippo merangkul investor. Investor inilah yang membangun hotel apartemen, perumahan atau perkantoran dan proyek properti lainnya di lingkungan kota baru itu.

"Pembangunan yang kami lakukan di Lippo City dan Lippo Village, kelihatannya besar sekali dan orang menafsirkan begitu besar investasinya. Padahal, sebenarnya dana itu bukan dari kita. Kita hanya menjual konsep," ungkap Chairman Grup Lippo Mochtar Riady, dalam wawancara khusus dengan *Properti Indonesia* di Lippo City baru-baru ini. Kesulitan keuangan nyaris tak ada pula, karena pada saat lagi butuh dana besar itu, Lippoland juga menjual sahamnya ke publik. Apakah Lippo akan berhasil mewujudkan mega proyek-proyek propertinya? Waktulah nanti yang akan menjawabnya. Yang jelas, dari segi struktur dan kiat pembiayaan, Lippo boleh jadi adalah contoh pemain properti yang cukup berhasil.

DAHLAN REBO PAING

EDWARD SOEYADJAYA
YANG TERSANDUNG DI PROPERTI

Namun, lembaran sejarah mencatat, beberapa konglomerat sempat tersungkur karena terjebak bermain di sektor properti. Alkisah tersebutlah grup usaha bernama Summa. Adalah Edward Soeryadjaya, putra konglomerat William Soeryadjaya, yang punya ambisi begitu besar. Ia ingin menyamai Grup Astra yang sudah dibesarkan ayahnya. "Kelompok Summa merupakan inisiatif saya sendiri untuk mengembangkan usaha di bidang yang belum dikuasai Astra, yaitu perbankan, jasa keuangan, properti dan real estate development. Bukan hanya di Indonesia, tapi mencakup ke luar negeri," ujar Edward, berambisi sekali.

Untuk mewujudkan ambisinya itu, Edward mendirikan tak kurang dari 70 perusahaan — sebagian besar merupakan lembaga keuangan di dalam dan luar negeri. Di dalam negeri, ia berhasil menggenjot aset Bank Summa. Jika November 1988 asetnya masih Rp 199,5 miliar, maka dalam tiga tahun sesudahnya sudah menjadi Rp 1,977 triliun. Di bidang properti, Edward juga mempunyai proyek bernilai triliunan rupiah. Ambisinya yang lain, membangun 2.000 kamar hotel berbintang di berbagai kota.

Secara garis besar, Grup Summa terbagi dalam dua kelompok usaha. PT Summa International untuk jaringan lembaga keuangan dan PT Summa Surya yang membawahi bidang properti. Di antara perusahaan Summa yang bergerak di properti adalah Summa International Holding GMBH (London Property), Apolla Plaza, Darmo Satellite Town, Bali Tour Island Development, Griya Nusantara Pradana, Global Metropolitan Development dan Bandung Indah Plaza.

Edward memang bermaksud menjadikan properti dan keuangan sebagai bisnis intinya. Sayangnya, lelaki yang pernah menjadi sales mesin fotokopi itu tidak memperhatikan rambu-rambu perbankan. Sumber-sumber pembiayaan propertinya dikuras dari Bank Summa sendiri. Kejatuhan Summa tak terelakkan, apalagi ketika kebijakan uang ketat terjadi awal tahun 1991.

Apakah kejatuhan Summa karena ia memasuki properti? Jelas tidak. Properti bukan bisnis sial. Kekeliruan Summa adalah karena terlalu lama membenamkan investasinya di tanah dan properti. Kalangan pengamat properti berpendapat, seandainya Summa cepat-cepat membereskan portfolio keuangannya, misalnya dengan mempercepat irama perputaran uangnya di properti, diperkirakan Summa tak akan terpental. "Bila saja Summa mempraktekkan strategi pema-saran seperti yang dilakukan Lippo sekarang, mungkin Summa selamat," ujar seorang pengamat properti. Properti memang bisnis yang menggiurkan. Tapi juga bisa menghancurkan ■ *PTU*

GRUP TRADING

CENDERUNG MEMILIH GEDUNG JANGKUNG

Beberapa grup perusahaan yang memiliki bisnis inti di bidang perdagangan, tampil menjadi penantang baru di bisnis properti. Mereka umumnya memilih membangun highrise building, *baik untuk residensial maupun untuk fungsi lainnya.*

Bernardino M. Vega Jr, Direktur Perencanaan Humpuss, dua tahun lalu pernah menegaskan: "Humpuss tak akan masuk ke bisnis properti." Arah bisnis Humpuss, katanya, akan lebih difokuskan di bidang perdagangan, kedirgantaraan, pengilangan minyak, industri, dan perkapalan. Tapi, apa yang ingin digariskan itu, ternyata diterjang juga. Tahun lalu, melalui PT Sekar Artha Sentosa (SAS), grup bisnis di bawah komando Hutomo Mandala Putra ini mulai membangun gedung perkantoran di Jl. Merdeka Timur, Jakarta Pusat. Gedung terdiri dari dua tower itu, masing-masing berlantai 17 dan 8, akan diberi nama Plaza 45 dan dijadwalkan mulai beroperasi pada tanggal 17 Agustus tahun depan.

PT SAS saat ini juga tengah membangun pusat grosir di Pasar Minggu, yang akan selesai dibangun lebih awal dari Plaza 45. "Wah, saya mesti meralat statement itu, yah," ujar Bernardino sambil tertawa, kepada Properti Indonesia.

Apa yang mendorong Humpuss akhirnya terjun juga ke sektor properti? Biaya sewa kantor Humpuss di Wisma Antara, rupanya dianggap beban tersendiri yang cukup besar bagi mereka. Maklum, grup itu menempati 8 lantai. Kebetulan mereka punya lahan 2 Ha di Jl. Merdeka Timur itu. "Kami pikir-pikir, untuk jangka panjang, akan lebih baik bagi kami untuk memiliki gedung sendiri," ujar Dino. Begitu Plaza 45 beroperasi, Humpuss dan seluruh anak perusahaannya memang akan segera pindah kantor ke sana.

Selain demi efisiensi, pertimbangan lain yang mendorong Humpuss mengembangkan bisnis properti, adalah kepentingan memberi nilai tambah pada bisnis intinya. Misalnya, pada jasa penerbangan Sempati dan biro perjalannya. Maka, dalam waktu dekat ini Humpuss akan membangun sejumlah hotel di beberapa kota yang akan dikelola oleh Sheraton. Tahun ini, mereka juga akan mengakuisisi Cleaton Invesment Pte. Ltd., pemilik Four Seasons Resort Hotel di Bali. "Jadi, bisnis properti Humpuss itu dikembangkan dalam kerangka sinergi dengan bisnis inti grup yang sudah ada," ujar Bernardino.

Selain proyek-proyek di atas, sejauh ini grup Humpuss juga berencana untuk membangun apartemen di Jakarta dan resort di Carita, Jawa Barat. Tapi realisasinya, menurut Bernardino, akan disesuaikan dengan kemampuan yang dimiliki Humpuss, termasuk sumber daya manusianya. "Dengan kerangka ini, kita dapat menjauh dari kecenderungan menerjuni satu bidang bisnis hanya karena ikut-ikutan."

Seperti halnya Humpuss, Setdco adalah grup bisnis yang tumbuh pesat tanpa menerjuni bisnis properti. Kiprah bisnis grup yang tak dapat dipisahkan dari nama Setiawan Djody ini, telah meluas sampai ke mancanegara. Bendera Setdco

DAHLAN/REBO PAING

BERNARDINO M. VEGA JR
MENGUTAMAKAN SINERGI

selama ini berkibar pada empat bisnis inti: *shipping*, tambang emas, agroindustri, dan industri (otomotif dan tekstil). Baru pada tahun inilah Setdco menerjuni bisnis properti, dengan membentuk PT Setdco Grahamandura. Proyek pertama yang akan digarapnya adalah apartemen Java House di Jl. Casablanca, Jakarta Selatan.

Bagi pendatang baru, apalagi untuk jenis hunian yang tergolong baru di Indonesia ini, proyek Setdco ini tergolong fantastis karena akan menyerap investasi Rp 800 miliar. Harap maklum, di atas lahan seluas 9,5 Ha itu, Setdco berniat membangun pusat belanja seluas 76.000 m^2 dan 9 menara apartemen berkapasitas 2.040 unit, yang ditarget selesai dalam 32 bulan. Proyek properti selanjutnya yang akan dibangun grup ini, adalah hotel bintang tiga di Solo dan sebuah kawasan *real estate* di Surabaya.

Apa yang mendorong Setdco menerjuni sektor properti? Djody mengibaratkan bisnis properti sebagai gerbong. Sedangkan lokomotifnya adalah sektor industri dan manufaktur. "Selama ini Setdco menyiapkan lokomotif itu. Setelah akarnya cukup kuat, baru kami dapat menarik gerbong itu," ujarnya. Djody meramal, prospek bisnis properti di Indonesia akan lebih cerah setelah pemerintah mengeluarkan PP 20/1994 yang memberi kemudahan bagi investasi. Dana luar negeri, berikut manusianya, besar kemungkinan akan mengalir lebih banyak ke Indonesia. Prospek bisnis apartemen pun akan bagus, katanya.

Guntur Madu Tama (GMT), juga termasuk kelompok dengan bisnis inti di perdagangan, yang cukup ekspansif mengembangkan bisnis properti. Saat ini, sedikitnya ada tujuh proyek properti yang sedang dan akan digarap kelompok ini. Di Jakarta misalnya, grup bisnis milik kakak beradik Robby dan Hendro Sumampouw ini, menggarap hotel bintang tiga "Park Inn International" di Jl. Kramat Raya, lapangan golf di Sunter, apartemen di kawasan Setiabudi dan gedung perkantoran di Jatibaru.

DAHLAN REBO PAING

SETIAWAN DJODY
BERANI MASUK SETELAH PUNYA LOKOMOTIF

Di Surabaya, GMT Group melalui PT Guntur Madu Tama Sejahtera, kini sedang membangun perumahan seluas 75 hektar di daerah Darmo. Juga, lapangan golf 18 *holes*. serta hotel bintang empat dan apartemen yang masih berada dalam daftar tunggu.

Ada hal yang cukup menarik dari tiga pendatang baru di bisnis properti ini, yang sama-sama memiliki bisnis inti di perdagangan. Ketiganya cenderung memilih membangun gedung-gedung jangkung, baik untuk hunian, perkantoran, maupun pusat belanja. Cukup sulit untuk mencari benang merah, mengapa mereka yang memiliki latar belakang di bisnis perdagangan itu cenderung memilih membangun gedung-gedung jangkung. Syukur Pudjiadi, developer senior yang dikenal mapan di bisnis hotel dan apartemen saat ini, di masa lalunya juga berangkat dari bisnis perdagangan.

Memang, tidak semua pelaku bisnis properti yang awalnya berangkat dari sektor perdagangan, memilih membangun gedung-gedung jangkung. Kelompok Gapura Prima, misalnya, yang berangkat sebagai pemasok sembilan bahan pokok pangan di tahun 1970-an, ternyata lebih cenderung membangun kawasan perumahan (*landed houses*). Kiprah grup ini di properti, dimulai dengan membangun rumah bagi pegawai negeri dan ABRI. Sampai saat ini GPG telah membangun rumah sebanyak 8.000 unit, dimana 75 persen-nya merupakan rumah menengah bawah.

Baru belakangan inilah, GPG lebih cenderung mengembangkan perumahan yang ditujukan bagi masyarakat golongan menengah ke atas. Mereka misalnya, membangun perumahan ekslusif "Freeway Mansion" di Bekasi, dengan meniru konsep perumahan di Kebayoran Baru. Saat ini, sedikitnya ada 20 proyek pro-perti yang akan dikembangkan GPG, meliputi perumahan, apartemen, perkantoran, pusat perbelanjaan, resort dan perhotelan. Proyek terbesar yang sedang dipersiapkan adalah Cilegon City seluas 120 hektar. Sedangkan izin lokasi mereka kantongi adalah 971,3 hektar. Tahun depan, GPG merencanakan untuk *go public* guna mencari sumber dana untuk mendukung proyek-proyek itu.

Grup Hero Supermarket, juga makin memantapkan diri di bisnis properti. Jika selama ini mereka membangun pusat-pusat perbelanjaan guna mendukung bisnis retailnya, kini Hero juga mulai membangun pusat-pusat perbelanjaan yang tidak lagi semata-mata digunakan untuk kepentingan mereka sendiri ■

BB/YAN

GRUP INDUSTRI

YANG GAGAL DAN YANG MENANG

Sejumlah pengusaha industri dan manufaktur mencoba terjun ke bisnis properti. Ada yang gagal karena terlalu ekspansif. Siapa saja yang meraih suskes?

Kalau ada pertanyaan, apa persamaan industri tekstil dengan properti, maka jawaban yang paling tepat adalah sama-sama kebutuhan dasar manusia setelah pangan. Bukankah produk tekstil identik dengan sandang dan produk properti juga bisa berupa papan. Karena itulah agaknya bisa dimengerti kenapa ada pengusaha mau menanamkan modalnya pada ketiga sektor tersebut sekaligus, karena pangsa pasarnya jelas dan jumlahnya sangat besar. Sebagai contoh kasus, kita sebut saja kelompok bisnis Salim yang menerjuni bisnis tekstil melalui PT Mulyatex yang masuk dalam Subdivisi Tekstil Salim (baca: *Imperium Bisnis Properti Salim*).

Namun sukses Salim di sektor pangan, sandang, dan papan agaknya memang sebuah kekecualian. Tak semua pengusaha mampu tumbuh sekuat Salim dalam merengkuh semua peluang bisnis. Ada pengusaha yang justru bisnis intinya tekstil dan coba-coba berekspansi ke properti, malah gagal total. Untuk kasus ini sebut saja Robby Tjahyadi. Bisnis tekstilnya ambruk karena terjebak kredit macet. Tidak sedikit yang melihat bahwa kegagalan bisnis Robby disebabkan terlalu ekspansifnya mantan penyelundup mobil mewah itu ke sektor properti yang berakibat arus kas campur aduk tak karuan.

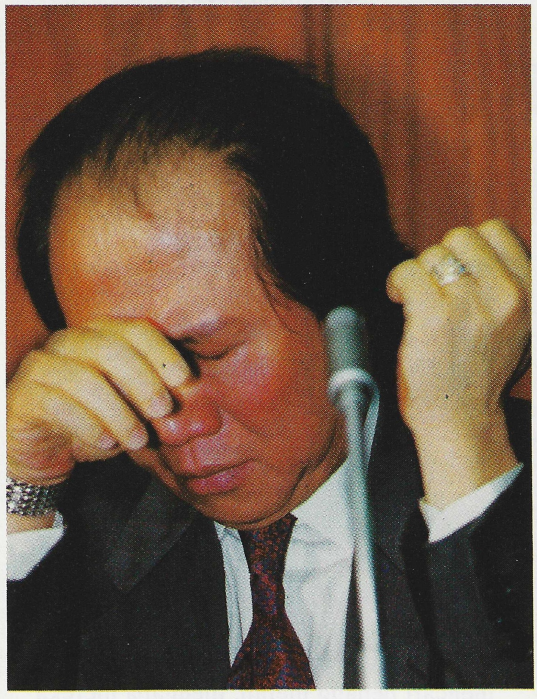
Masuknya Robby ke properti dimulai pada 1991 dengan membeli gedung perkantoran *Enterpirse Building* dan dijual pada 1992. Kemudian dari Duta Anggada ia membeli gedung Century Plaza seharga Rp 32 miliar, kemudian namanya diubah menjadi Kanindo Plaza, kantor pusat Kanindo Grup sekarang.

Dari PT Thamrin Graha Persada, anak perusahaan Mertju Buana Grup, Robby lalu membeli 45 pesen saham senilai Rp 10 miliar. Perusahaan ini berencana membangun gedung perkantoran City Tower dengan investasi Rp 144 miliar. Dengan mengandeng PT Yasonta, dia juga membentuk PT Yason Perdana dan berencana membangun gedung perkantoran Century Centre di Jl Gatot Subroto. Sebelum ini, Robby pun telah membeli hotel Papandayan Bandung seharga Rp 40 miliar.

Kejatuhan Robby di properti diawali dengan penjualan 30 persen dari 80 persen sahamnya di PT Yason Perdana. Bahkan belakangan muncul pengakuan dari Hakim Wijaya, Wakil Presdir Kanindo Grup, saham di hotel Papandayan pun telah lama dilego kepada pihak lain. Sementara itu, proyek lainnya seperti City Tower, masih belum ada tanda-tanda akan dibangun.

Tak semua pengusaha tekstil yang terjun ke properti terpeleset. Tanpa harus menyebut nama, sebuah perusahaan tekstil terkenal dari Jawa Tengah, berhasil menggandeng tangan PT Sumarecon Agung dan membentuk PT Jakarta Baru Cosmopolitan (JBC) untuk menggarap proyek kota baru Gading Serpong seluas 1000 ha di Tangerang. Setidaknya kini 2000 rumah dan ratusan ruko sedang dibangun di kawasan itu. Sementara perusahaan tekstilnya terus berjalan dan bersiap melakukan ekspansi. ''Kami akan mengulang sukses di Kelapa Gading dengan membangun bangunan komersial dan rumah-rumah menengah dulu,'' kata Soetjipto Nagaria, Direktur PT JBC.

Perusahaan tekstil lainnya yang juga mencatat sukses adalah PT Alfa Goldland Realty (AGR), anak perusahaan tekstil Argo Manunggal Grup. Di Di Tangerang, perusahaan milik The Nin King ini membentang kawasan permukiman seluas 700 ha yang disebut Alam Sutera. Permukiman yang bermotokan *residential & life style community* ini dibangun dengan



DAHLAN REBO PAING

ROBBY TJAHYADI
TERLALU EKSPANSIF

investasi awal Rp 900 miliar dan sampai tahun ke sepuluh diperkirakan akan menelan investasi sebesar Rp 2,9 triliun.

Selain Alam Sutera, AGR juga memiliki kawasan industri MM 2100 di Cibitung dan Bekasi Fajar di Bekasi. Dalam hal membangun perumahan, AGR telah berpengalaman membangun real estate di perumahan Alfa Indah seluas 85 ha.

Pemilikan dan pencadangan lahan yang cukup luas oleh para pengusaha tekstil itu memang mencengangkan. Karena ternyata mereka telah memiliki jauh sebelum bisnis perumahn *boom* seperti sekarang. Alfa Goldland, misalnya, seperti diungakp San Gunawan, Direktur Marketing Alam Sutera, telah mematok lahan di Tangerang sejak 10 tahun silam —ketika harga pembebasannya masih Rp 6000 per meter. Kalau toh baru sekarang dikembangkan, tidak lebih hanya sebagai pertimbangan bisnis.

Trend beberapa pengusaha tekstil yang berekspansi ke properti memang tak mengherankan bila dikaitkan dengan kondisi bisnis tersebut belakangan. Faktor resesi ekonomi dunia telah menurunkan daya beli pasar internasional. Akibatnya konsumen menjadi lebih selektif dalam memilih produk. Belum lagi dengan munculnya pesaing-pesaing baru di dunia internasional yang makin kompetitif. Akhinya, gambaran keadaan ini dengan ekstrem pernah diungkapkan seorang pengusaha tekstil, bahwa bisnis tekstil sekarang hampir sama dengan kegiatan amal. Hampir-hampir tidak memberi keuntungan finansial.

Di luar industri tekstil, masih banyak lagi pengusaha yang terjun ke properti. Sebutlah PT Bimantara, yang menurut Peter F Gontha, eksekutif-pemilik Bimantara Grup, *core business*-nya elektronik, komunikasi, dan *broadcasting*. Menurut Thomas Wibisono dari PDBI, perusahaan yang dikembangkan oleh Bambang Trihatmodjo ini tidak memiliki sistem bisnis inti. Strateginya ekspansif, setiap usaha yang menguntungkan dimasuki dan dikembangkan. Bisnis properti grup ini masuk dalam divisi konstruksi.

Lalu ada pula Napan (Nawa Panduta) Grup. Kelompok usaha di bawah Hendry Pribadi penghasil BOPP film terbesar dan pelopor industri nylon tyrecord ini kemudian berkembang ke sektor properti dengan membangun apartemen, pusat perbelanjaan, dan real estate (lihat *tabel Proyek Properti Napan Grup*).

PROYEK PROPERTI NAPAN GRUP

No	Nama Proyek	Developer	Investasi US$	Keterangan
1.	Park Royal tower I&II	PT Sarilembah Tirta Hijau	36.500.000	Jumlah 190 unit, beroperasi 1989 lokasi Jl Gatot Subroto JKT
2.	Park Royal tower III	PT Sarilembah Tirta Hijau	42.000.000	Jumlah 184 unit, selesai 1996 lokasi Jl Gatot Subroto JKT
3.	Pusat Perdagangan Pasar Pagi Mangga Dua	PT Praja Puri Indah	70 miliar	investasi dalam rupiah, luas tanah 2,1 ha, luas bangunan 70.099 dengan total 2.749 kios, lokasi Jl Mangga Dua Raya
4.	Tropical Park	PT Argha Indah Pratama		Jumlah 186 unit, luas tanah 7,5 ha. Beroperasi 1992 lokasi : Cilegon
5.	Jakarta Golf Village	PT Megacity Development Corp.	820.000.000	Jumlah 8.700 unit apartemen luas tanah 24 ha. mulai dibangun '95 lokasi: Kemayoran
6.	Sheraton Legian	PT Bali Perkasa Sukses	85.000.000	Jumlah 397 kamar, luas area 4,5 ha, soft opening 1995 lokasi: pantai Legian - Bali
7.	Holiday Inn- Hotel	PT Surya Nusa Perkasa	45.000.000	Jumlah 235 kamar, luas tanah 0,7 ha, soft opening 1996 lokasi: Yogyakarta
8.	Hotel Candi Baru	PT Niagatama Arsaraya	36.000.000	Jumlah 200 kamar, luas tanah 0,79 ha, operasi 1996, lokasi : Candi Baru- Semarang.
9.	Ijen Park View	PT Dutaperkasa Unggullestari	50.000.000	Jumlah 250 unit hunian, luas tanah 28 ha. Pembangunan mulai 1995 lokasi: Terusan-Ijen-Malang
10.	Pemukiman Terpadu Cikupa	Konsorsium		Kawasan hunian, komersial, rekreasi & kawasan industri, luas tanah 500 ha, pembangunan mulai 1995, lokasi: Balaraja Timur

Sumber : Napan Group

Dari industri pipa muncul Bakrie Grup. Meskipun baru memiliki dua proyek, yakni Apartemen Taman Rasuna di Kuningan, Jakarta Selatan dan Bali Nirwana Resort di Bali, kehadiran Bakrie Grup melalui PT Bakrie Investindo di sektor properti sempat mengguncang jagat properti Indonesia dengan terjualnya 3600 unit apartemen hanya dalam tempo dua bulan.

Menyebut nama-nama lain yang juga sukses terjun properti ada Amcol Grup yang muncul dari bisnis inti elektronik, Ometraco Group, Mercu Buana Group, Gapura Prima Group, dan banyak lagi (lihat : *Sang Penantang Baru*). Namun memang fakta berbicara, ada juga pengusaha datang lalu menghilang. Kita sebut misalnya Tiga Mas Grup yang terjebak kredit macet akibat salah perhitungan. Semua proyek properti TMG macet total. Rencana untuk membangun komplek perkantoran, hotel dan apartemen di segitiga emas dibatalkan semua. Regent Hotel akhirnya dijual kembali kepada Kodel Group dan Hotel Ambhara pembangunanya dilanjutkan oleh Abdul Latief melalui A. Latief Corporation. Ini bisnis properti, Bung! ■ ***HP,JY/HS***

PROFIL

SANG PENANTANG BARU

LIPPO GROUP

Grup usaha dengan bisnis inti jasa keuangan ini diperkirakan mempunyai total aset Rp 3 triliun lebih. Kini membawahi sekitar 100 anak perusahaan yang bergerak di bidang properti, industri, *leasing*, elektronik, asuransi dan pusat rekreasi.

Tahun 1991 Lippo Group baru memiliki 2 gedung perkantoran, yakni Lippo Center di Jl. Gatot Subroto dan Wisma BCA di Jl. Sudirman dengan penyertaan saham sebesar 20 %. Proyek-proyek perkantoran yang kemudian digarapnya adalah Sudirman Tower, Office Tower Medan, Lippo Center Surabaya, Lippo Center Bandung, serta EIE Building di Hongkong.

Di sektor residensial, Lippo membangun apartemen Beverly Tower Condominium, Le Cristal Apartemen, Permata Hijau Apartemen, Sudirman Tower Condominium dan Palace View Apartemen, semuanya di Jakarta. Gebrakan spektakulernya adalah membangun kota baru Lippo City seluas 2.000 Ha di Bekasi, dan Lippo Village seluas 500 Ha di Tangerang.

OMETRACO GROUP

Grup milik Ferry Teguh Santosa yang mempunyai *core business* di industri makanan ternak ini, tergolong muda usia di bisnis properti. Namun, lewat divisi properti Ometraco Realty (OR), grup ini boleh dibilang sangat agresif. Sejumlah proyeknya tersebar di Jakarta, Tangerang, Surabaya dan Bali.

Di Jakarta misalnya, bekerjasama dengan Bimantara Siti Wisesa dan Rajawali Group membangun Plaza Indonesia. Kemudian melalui anak perusahaan PT Langgeng Ayomlestari bersama Pemda DKI membangun pusat perbelanjaan bawah tanah Blok M Mall seluas 32.000 m^2. Di perkantoran OR membangun Wisma Bank Tiara di Batu Ceper, Wisma Bank Tiara di Jl M.T. Haryono dan Wisma Bank Tiara di Tanah Abang. Di residensial OR kini tengah membangun apartemen The Tropic dengan 290 unit di Jl S. Parman Jakarta Barat. Sedang proyek yang masih dalam persiapan adalah superblok yang terdiri dari apartemen, perkantoran, hotel dan pusat perbelanjaan.

Di Tangerang, OR sedang mempersiapkan mega proyek Heritage Village seluas 300 Ha yang nantinya akan dikembangkan menjadi sekitar 5.000 hektar. Lokasinya di antara perumahan Palm Spring Village dan Kedaton.

Di Surabaya, OR lewat PT Griyamas Muktisejahtera sedang membangun hotel bintang tiga Novotel Hotel berkapasitas 152 kamar tidur.

Di Pulau Dewata ini OR akan mengembangkan kawasan wisata di Teluk Benoa seluas 4.800 Ha yang terdiri dari 2.500 daratan dan 2.300 lautan.

BIMANTARA GROUP

Didirikan oleh Bambang Trihatmodjo pada 30 Juni 1981, dengan modal awal Rp 100 juta, grup ini menurut survei PT CISI sedikitnya memiliki 184 anak perusahaan, yang bernaung di bawah PT Bimantara Citra.

Bimantara tidak menganut sistem bisnis inti. Strateginya ekspansif dan memasuki semua jenis usaha. Saat ini ada 10 divisi yang meliputi perdagangan, keuangan, kimia, transportasi, otomotif, farmasi, pertambangan & energi, agribisnis, konstruksi dan komunikasi. Melalui PT Bimantara Siti Wisesa, grup ini membangun proyek-proyek perkantoran, perumahan, kawasan industri, pusat perbelanjaan dan perhotelan. Proyek-proyek propertinya adalah Apartemen Palm Court I dan II, Jakarta Country Club di Senayan mempunyai 33,33 % saham, Cengkareng Airport Hotel & Golf, Pangantap Beach Hotel and Recreation seluas 300 ha (Lombok), Keraton Hotel (Solo), Sheraton Nusa Indah Resort (Bali), Bali Intercontinental (hotel bintang lima) dan Grand Hyatt Hotel (Plaza Indonesia). Di sektor perumahan Bimantara mengembangkan Pulo Permatasari di Bekasi. Di Kuningan, saat ini Bimantara melalui PT Abadi Guna Papan mempunyai 55 % saham untuk proyek Grand Kuningan sebagai kawasan diplomatik & commercial center. Di Batam, melalui PT Batamindo Investment Corp. membangun kawasan industri seluas 500 ha. Sedang lewat PT Usaha Gedung Bimantara saat ini membangun Bimantara Tower dengan investasi Rp 150 miliar.

ARGO MANUNGGALGROUP

Adalah cita-cita The Ning Khing Chairman Argo Manunggal Group untuk memiliki usaha yang dapat memenuhi hajat hidup orang banyak, yang meliputi pangan, sandang dan papan.

Usahanya di mulai sejak tahun 1972 dengan membuka pabrik tekstil di Salatiga. Meski *core business*-nya masih tekstil, usahanya kian merambah ke sektor lain seperti industri baja, peternakan ayam dan properti. Kini ada 30 perusahaan bernaung di bawah bendera Argo Manunggal Group.

ARGO MANUNGGAL GROUP

Pada tahun 1990 Argo Manunggal Group membangun kawasan industri MM 2100 di Cibitung dan Bekasi Fajar di Cikarang. Sejalan dengan cita-citanya untuk turut serta menyediakan papan, Argo Manunggal mendirikan anak perusahaan PT Alfa GoldLand. Proyek real estate pertamanya adalah Taman Alfa Indah di Joglo Jakarta Barat seluas 85 Ha yang kini sudah hampir selesai. Kemudian disusul proyek perumahan kedua dengan nama Alam Sutera seluas 700 hektar di Serpong, yang akan mencakup 13.800 unit rumah, dengan investasi sekitar Rp 2,9 trliun.

BAKRIE GROUP

Bila kita telaah, Grup Bakrie sebetulnya sejak tahun 1982 sudah mulai berkecimpung di bisnis properti dengan membangun Wisma Bakrie di Jl H.R. Rasuna Said lewat anak perusahaan PT Catur Swasakti Utama. Tahun 1987 membangun Sanggraha Pelita Jaya di Lebak Bulus melalui PT Sanggraha Pelita Jaya. Tahun 1990 lewat PT Infinte Indonusantara membangun Kramat Centre. Kemudian pertengahan tahun 1993 melalui PT Bakrie Rasunavest Caturindo Corp membangun Apartemen Taman Rasuna (ATR) dengan kapasitas 4.000 unit di atas tanah 16 Ha Jl. H.R. Rasuna Said.

Setelah sukses memasarkan ATR, akhir tahun 1993, Bakrie mengadakan ekspansi ke Bali dengan menggelar Bali Nirwana Resort (BNR). BNR merupakan proyek hotel-resort terpadu seluas 120 Ha di Tabanan Bali.

GUNTUR MADU TAMA GROUP

Robby Sumampouw dan Hendro Sumampouw adalah kakak beradik yang sejak lama menekuni berbagai macam bisnis seperti general trading, general contracting, suplier, tambang marmer dan batubara, cengkeh, ekspotir kopi dan lain-lain. Kini mereka tampaknya cukup serius menekuni bidang properti. Sedikitnya, ada tujuh proyek properti yang sedang dan akan digarap, baik di Jakarta maupun Surabaya.

Di Jakarta, GMT sedang menggarap hotel bintang tiga Park Inn International Jakarta di Jl. Kramat Raya berkapasitas 210 kamar tidur. Kemudian melalui PT Buana Permata Hijau yang bekerjasama dengan Jack Niklaus kini sedang membangun *driving range* berikut golf school di atas tanah seluas 39.000 m^2 di kawasan Sunter Jakarta Utara. Sedang yang masih dalam perencanaan adalah gedung perkantoran berlantai 16 di Jatibaru, 3 tower apartemen berkapasitas 345 unit di Kuningan dan kawasan Industri seluas 300 Ha di Balaraja.

Di Kota Pahlawan GMT Group melalui anak perusahaan PT Guntur Madu Tama Sejahtera kini sedang membangun perumahan seluas 75 hektar di daerah Darmo. Kemudian melalui PT Adhibaladika sedang menggarap lapangan golf 18 holes. Proyek berikutnya yang sudah masuk dalam daftar tunggu adalah hotel bintang empat dan apartemen.

GAPURA PRIMA GROUP

Awal usahanya dimulai tahun 1970-an sebagai pemasok sembilan bahan pokok pangan. Setelah bidang tersebut banyak kompetitor, dan dinilai semakin kurang menguntungkan, sejak tahun 1980 Gapura Prima Group (GPG) melakukan diversifikasi usaha di bidang properti.

Langkah awalnya, dimulai dengan membangun rumah menengah bawah bagi pegawai negeri sipil dan ABRI. Sampai saat ini GPG telah membangun rumah sebanyak 8.000 unit, dimana 75 persennya merupakan rumah menengah bawah.

Untuk menjaga kesinambungan usaha, GPG mempunyai dua divisi utama. Pertama, divisi pembebasan lahan yang ditangani langsung oleh direksi. Kedua, divisi pembangunan yang dijalankan oleh para ekskutif. Untuk divisi pembangunan ada 10 perseroan. Yakni PT Abadi Mukti, PT Perdana Gapuraprima, PT Citraabadi Kota Persada, PT Abadimukti Gunalestari, PT Suling Bersatu, PT Harum Persada, PT Abadimukti Realty, PT Abadi Mukti Kirana, PT Gapura Kanaka dan PT Tripatria Dutawangsa.

Ketujuh perusahaan tersebut menangani setidaknya 25 proyek properti yang meliputi perumahan, apartemen, perkantoran, pusat perbelanjaan, resort dan perhotelan. Proyek perumahan yang kini dibangun di Jabotabek adalah Bukit Cimanggu Villa, Tityan Regency, Freeway minsions, Pondok Hijau dan Permata Garden. Sedang di Bandung grup usaha ini sedang membangun Setia Budi Gardenvilla, Permata Regency, Permata Garden, Rahayu Garden dan Bumi Paku Sarakan. Di Cilacap membangun satu kawasan perumahan Patra Garden. Proyek terbesar yang sedang dipersiapkan adalah Cilegon City seluas 120 hektar. Sedang izin lokasi yang dikantongi sebanyak 971,3 hektar. Tahun depan, grup ini merencanakan *go public*.

SETDCO GROUP

Setdco group, milik Setiawan Djody, selama ini dikenal sebagai kelompok usaha yang bergerak di bisnis perkapalan, tambang emas, agro industri dan otomotif. Sejak tahun 1994, perusahaan ini mulai ikut meramaikan bisnis properti di Tanah Air denganmembentuk anak perusahaan baru: PT Setdco Grahamandura.

Proyek pertamanya adalah pusat perbelanjaan dan apartemen Java House di Jl Casablanca, Jakarta Selatan. Di atas tanah seluas 9,5 Ha itu, kelak akan berdiri pusat perbelanjaan seluas 76 ribu meter persegi dan 9 menara apartemen berkapasitas 2.040 unit. Proyek

ini direncanakan rampung dalam tempo 32 bulan dengan investasi Rp 800 miliar. Proyek properti yang direncanakan selanjutnya adalah hotel bintang tiga di Solo dan real estate di Surabaya.

TAMARA GROUP

Didirikan 24 tahun yang lalu oleh tiga sekawan, Hasan Opek, Pek Teng Beng dan Iwan Suhardiman, Tamara Group memulai usahanya di bidang perbankan dan jasa keuangan. Namun sejak tahun 1980-an saham kelompok Tamara ini dikuasai oleh Atang Latif, boss Atang Latif Group. Sejak itu Tamara merambah ke bisnis lainnya. Industri komponen karet, tekstil, minyak, baja, furniture, real estate, perhotelan dan konstruksi.

BUKAKA GROUP

Pada awalnya, grup ini mengkhususkan pada industri alat-alat berat dan pengembangan bidang teknik. Memasuki era 1990-an, Bukaka Group mulai ekspansi ke sektor properti. Langkah awalnya ditempuh dengan cara membeli gedung berlantai 12 di Jl H.R. Rasuna Said yang sekarang diberi nama Gedung Bukaka. Memasuki tahun 1994, Bukaka mulai terjun ke bidang perumahan melalui proyek rumah susun sebanyak 2500 unit di Ciulengsi Bogor. Proyek tersebut berdiri di atas lahan 15 Ha dan merupakan bagian dari pengembangan kawasan industrinya seluas 200 hektar. Bukaka juga akan mengembangkan kawasan industri lagi di Pulau Batam seluas 400 hektar.

Saat ini Bukaka Group sedang mempersiapkan sebuah mega proyek senilai Rp 7 triliun di Jakarta. Untuk menggarap proyek properti terpadu seluas 72 hektar ini, Fadel Muhammad membuat sebuah konsorsium dengan salah satu konglomerat dalam negeri. Menurut sumber Properti, proyek itu merupakan terminal terpadu yang terdiri stasiun KA, terminal bus, pusat pertokoan dan kawasan permukiman. Rencananya pemancangan tiang pertama akan dimulai awal tahun 1995. Ekspansi Bukaka di properti tampaknya akan semakin agresif. Proyek berikutnya yang masuk dalam daftar tunggu adalah pembangunan kota baru di kawasan Jabotabek seluas 1000 Ha.

AMCOL GROUP

Kelompok usaha yang melejit berkat produk elektronik bermerek Sony ini merupakan pendatang baru di bisnis properti.

Tidak berbeda dengan yang lainnya, kehadiran Amcol di properti langsung menggebrak dengan proyek-proyek besar. Proyek yang dikembangkan antara lain, Perumahan Permata Balaraja Estate seluas 200 hektar di Balaraja, Resort Bukit Cipendawa di Puncak dan saat ini ikut menggarap pengembangan kota baru Bandar Kemayoran. Di bekas lokasi bandara Kemayoran ini, Amcol akan membangun apartemen Kemayoran Golf Apartment. Melalui anak perusahaannya PT Amcol Propertindo Invest, kelompok ini akan membangun 16 tower apartemen yang masing-masing tingginya 24 lantai di atas lahan 8 hektar. Kalau proyek ini jadi, Amcol sedikitnya akan mempunyai 3.840 unit apartemen. Untuk keperluan ini Amcol mengucurkan dananya tak kurang dari US$ 300 juta. Di samping itu, masih di lokasi yang sama, Amcol juga berencana membangun gedung perkantoran.

HUMPUSS GROUP

Kelompok usaha yang dikendalikan oleh Hutomo Mandala Putra ini berkembang begitu cepat. Pada awalnya hanya bergerak di sektor perdagangan dan kedirgantaraan, tapi saat ini usahanya merambah ke berbagai sektor. Pengilangan minyak, kayu, perbankan, perkapalan dan properti merupakan sebagian bisnis yang dimasuki. Sejak tahun 1993, Humpuss Group melalui anak perusahaannya PT. Sekar Artha Sentosa mulai masuk ke sektor properti. Proyek pertamanya adalah Plaza 45 di Jl. Medan Merdeka Timur. Proyek perkantoran ini rencananya akan diresmikan tepat pada tanggal 17 Agustus 1995 mendatang. Selain itu di kawasan Pasar Minggu kelompok ini juga sedang membangun pusat grosir modern. Di sektor apartemen, Humpuss tak mau ketinggalan. Melaui PT Pilar Gading Mandala, grup ini sedang ancang-ancang membangun apartemen di Jl. Buncit Raya. Investasi yang disiapkan sebesar Rp 32 miliar. Bersama Hotel Properties Ltd, Singapura, lewat PT Humpuss Inc. grup ini juga akan mengakuisisi Cleaton Invesment Pte. Ltd. pemilik Four Seasons Resort Hotel di Bali. Menurut rencana Humpuss juga akan membangun sejumlah hotel di beberapa kota besar di Indonesia.

MERCU BUANA GROUP

Grup milik Probosutedjo ini, sekarang menerjuni hampir semua sektor properti, mulai dari residensial, perkantoran, perhotelan sampai pusat perbelanjaan. Dengan Sinar Mas Group, Probo membentuk PT Duta Pertiwi. Sejumlah proyeknya ada di Mangga Dua yakni pusat perbelanjaan dan perkantoran ITC Mangga Dua, Mangga Dua Mall, Mangga Dua Ruko, apartemen Mangga Dua Court 140 unit, Mangga Dua Center dan Dusit Mangga Dua Hotel.

Proyeknya yang terbaru adalah pusat niaga dan hunian Cempaka Mas seluas 14,5 Ha di Cempaka Putih. Untuk tahap pertama akan dibangun Grand Cempaka Business Apartment (GCBA). Proyek ini merupakan perpaduan antara apartemen 888 unit dan rumah kantor (Rukan) 161 unit.

Di kawasan Jl. Sudirman, grup ini telah mendirikan hotel bintang empat Le Meridien dengan kapasitas 265 kamar tidur, dan akan membangun gedung perkantoran yang diberi nama Tower City.

PERGESERAN DOMINASI

MAMPUKAH LOKOMOTIF MENARIK GERBONG

Ekspansi konglomerat ke bisnis properti disambut gembira sekaligus rasa cemas oleh banyak kalangan. Dengan jaringan manajemen dan akses permodalan yang mereka miliki, para konglomerat itu berpeluang mengambil alih dominasi bisnis di sektor ini dari para pemain lama. Dampaknya bagi konsumen?

"Indonesia adalah sorga bagi pemain properti." Pernyataan ini bukanlah promosi dari pejabat Pemerintah Indonesia untuk menarik investor asing agar mau mengembangkan bisnis properti di sini. Ucapan itu dikemukakan Steven W. Harbin, Vice President Ellerbe Becket, sebuah perusahaan konstruksi terkemuka dari Amerika Serikat, dalam percakapan dengan *Properti Indonesia* baru-baru ini.

Dalam lawatannya yang singkat di Jakarta, Herbin rupanya sempat mengamati praktek *pre-project selling* yang belakangan ini dilakukan banyak developer di Indonesia untuk memasarkan produk propertinya. "Enak sekali. Di sini orang bisa menarik dana masyarakat untuk membiayai pembangunan proyek apartemen atau perumahan, tanpa ada ketentuan sejauh mana pertanggungjawaban penggunaan dana masyarakat dalam bentuk uang muka itu." Di Amerika Serikat atau di banyak negara maju yang liberal saja, katanya, pembangunan itu harus dibiayai dulu oleh developer dengan menggunakan fasilitas institusi keuangan yang jelas. Dana masyarakat baru dapat ditarik setelah proyek dibangun.

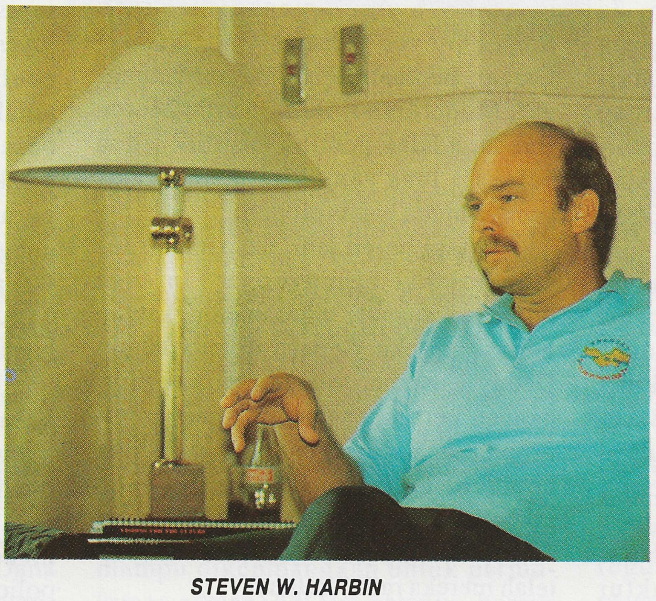
Sejumlah regulasi lainnya yang diperlukan untuk mengatur bisnis properti, menurut Herbin, juga belum ada di Indonesia.

Apa yang dikemukakan Steven W. Harbin itu, diakui oleh Ir. Nugroho Suksmanto (Ketua DPD REI DKI Jakarta) dan Nasroel Chas (Presdir PT Danayasa Arthatama). Di Indonesia ini, kata Nasroel Chas, terlalu gampang mendapat lisensi. "Jadi, asal punya duit, siapapun dapat dengan mudah masuk ke properti."

Selain adanya kemudahan dari sisi perizinan, menurut Nugroho Suksmanto, teknologi yang diperlukan di sektor properti ini tidak serumit dibandingkan dengan sektor otomotif atau industri berteknologi tinggi lainnya. Tenaga profesional di bidang ini juga tersedia cukup banyak sehingga investor tak sulit menyewa dan selanjutnya mengandalkan mereka untuk mengembangkan bisnisnya. Karena *entry*-nya yang mudah itulah, ujarnya, kita tak perlu heran melihat grup-grup perusahaan besar yang sebelumnya memiliki bisnis inti di luar properti, kini ramai-ramai menerjuni bisnis properti.

Deddy Kusuma menilai ekspansi grup-grup besar ke sektor properti ini sebagai sesuatu hal yang biasa dalam dunia bisnis. Sudah menjadi adat konglomerat, ujar Dirut Pondok Indah Group dan managing director Napan Group ini, untuk mengembangkan diversifikasi usaha di banyak sektor. Kebetulan, katanya, saat ini mereka melihat ada opportunity cukup besar di sektor properti.

Tapi sejumlah pengamat mengaitkan banyaknya grup-grup besar yang melakukan ekspansi ke bisnis properti saat ini dengan kejenuhan di sektor industri kita. Beberapa grup besar di industri tekstil misalnya, yang dalam setahun ini mengalami kejenuhan pasar, belakangan terlihat cukup ekspansif mengembangkan bisnis properti. Argo



DAHLAN REBO PAING

STEVEN W. HARBIN
INDONESIA SORGA BAGI PEMAIN PROPERTI

Manunggal Group langsung menggebrak dengan proyek permukiman Alam Sutera seluas 700 Ha di Serpong, GKBI membangun GKBI Center di Jl. Sudirman, dan kelompok Batik Keris membangun Kota Baru Gading Serpong dengan menggandeng Summarecon.

Sebagai pendatang baru di bisnis properti, gebrakan yang dilakukan grup-grup besar ini memang cukup mencengangkan. Lippo Group, misalnya, dalam waktu relatif singkat berhasil mengembangkan dua permukiman berskala luas dengan konsep kota mandiri. Kelompok Bakrie menggebrak pasar apartemen dengan memasarkan Apartemen Taman Rasuna dan menyusul kemudian Bali Nirwana Resort. Singkat cerita, proyek-proyek properti yang dikembangkan para pendatang baru ini menyerap investasi besar dan sejauh ini relatif sukses dipasarkan.

Sukses itulah, agaknya yang mendorong grup-grup besar lainnya untuk ikut menerjuni bisnis properti. Sebagian perusahaan, boleh jadi didasari dengan riset yang memadai. Tapi bukan mustahil, beberapa diantara grup besar yang saat ini masuk ke properti hanya terbawa arus saja. "Sikap latah seperti itu biasa di negara yang struktur bisnisnya belum mapan," kata Nugroho. Ia menunjuk contoh, ketika bisnis udang sedang baik, pengusaha kita ramai-ramai membuat tambak udang. Sarung tangan sedang naik daun, semua ikut-ikutan membuat pabriknya. Demikian juga yang berlaku di industri tekstil beberapa waktu lalu.

Dr. Thoby Mutis dan Dr. Anwar Nasution, melihat fenomena ini sebagai akibat dari kurang terbukanya peluang investasi di sektor industri kita akibat macetnya deregulasi sektor riil. Beberapa sektor yang sebenarnya potensial untuk dikembangkan, ujar Thoby Mutis, sulit dimasuki investor —baik karena banyaknya perizinan yang harus dipenuhi maupun karena struktur pasarnya yang sulit ditembus.

DAHLAN REBO PAING

RIJANTO
EKSPANSI BANK KE PROPERTI MENCEMASKAN

Pertimbangan lain yang mendorong masuknya grup-grup besar ke bisnis properti ini adalah dalam rangka mengoptimalisasikan lahan-lahan berskala luas yang telah mereka kuasai sejak lama. Lahan-lahan itu, sebelumnya dimanfaatkan untuk perkebunan atau sebagai asset yang mereka agunkan ke bank. Kini, di saat bisnis properti sedang marak, mereka pun memanfaatkannya untuk mengembangkan proyek-proyek properti. Grup Gudang Garam, Bentoel, Lippo, Argo Manunggal, Modernland, Batik Keris, Mercu Buana, adalah pemilik-pemilik lahan berskala luas yang kini memanfaatkannya untuk bisnis properti.

Tetapi boleh jadi, ekspansi grup-grup besar ke bisnis properti ini juga dilakukan sekadar untuk meningkatkan gengsi mereka. Seperti dikemukakan Deddy Kusuma, selain karena pertimbangan-pertimbangan ekonomis, grup-grup besar itu merasa belum puas jika belum memiliki gedung sendiri yang megah. "Jadi, gedung itu merupakan semacam simbol atas kesuksesan yang telah mereka raih," katanya.

Faktor-faktor pendorong tersebut, diperkuat oleh perilaku perbankan Indonesia yang mencakup dua hal. Pertama, seperti diakui pengamat perbankan Rijanto, cenderung bersikap main terjang apa saja yang sedang ramai. Kedua, lebih senang melayani kepentingan pengusaha besar. Dua faktor itu, sangat mendukung ekspansi grup-grup besar ke bisnis properti saat ini. Karena sifatnya yang mudah dan terbuka, bisnis properti dikenal sebagai capital intensive. Artinya, siapa yang memiliki sumber pendanaan besar, dialah yang paling berpeluang untuk berkompetisi.

Atas dasar itu, banyak pengamat meramalkan, peta bisnis properti Indonesia di masa mendatang nampaknya akan didominasi oleh grup-grup besar yang saat ini masih terkategori sebagai pendatang baru di sektor ini. Ir. Gunadi Haryanto, dari DPP REI, mengingatkan bahwa meskipun mudah untuk dimasuki, bisnis properti ini memiliki beberapa karakter khas. Pertama, komitmen kepada kepuasan konsumen. Kedua, sifatnya yang selalu berputar, *up and down*, tergantung pada kondisi makro ekonomi yang ada. Pelaku bisnis properti harus tahu kapan harus menggenjot proyeknya, kapan harus menahan diri. Dia juga harus pandai memilih, properti jenis apa yang perlu dibangun, agar investasinya aman. Di sinilah, katanya, pentingnya jam terbang. Karena itu, untuk mengurangi risiko, beberapa grup besar yang masuk ke bisnis properti belakangan ini, biasanya menggandeng para pemain lama yang telah berpengalaman. Gunadi menunjuk contoh, Grup Salim yang menggandeng Ir. Ciputra dkk untuk mengembangkan bisnis propertinya.

Herman Sudarsono, salah satu Ketua DPP REI, juga tidak terlalu yakin bahwa grup-grup besar yang menjadi pendatang baru di bisnis properti saat ini, akan sukses semuanya di masa mendatang. "Saat terjadi tight money policy pada tahun 1989-1991, sebagian besar developer yang ambruk justru dari

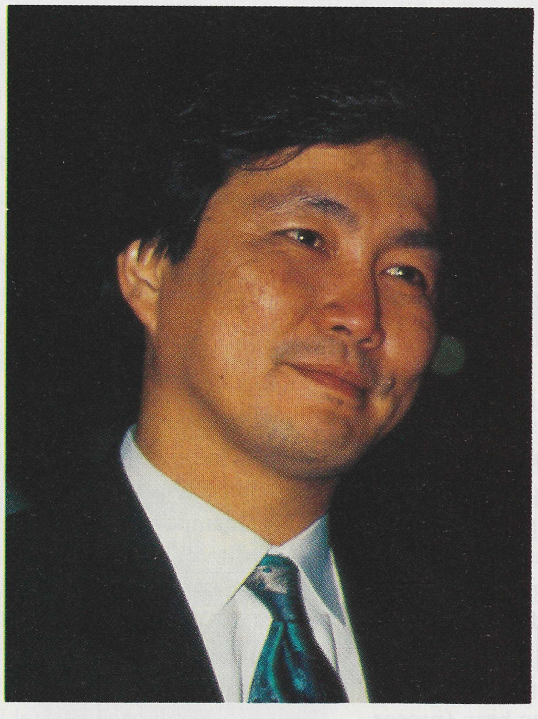
grup perusahaan besar," katanya.

Sekalipun grup-grup besar itu memiliki sumber pendanaan internal yang baik, Rijanto tidak yakin bahwa dana yang mereka investasikan ke properti merupakan *equity*. "Kalau memang *equity*, ya bagus," katanya. Tapi ia menduga, semua dana-dana yang diperlukan untuk mendukung proyek-proyek properti saat ini sebagian besar berasal dari bank. Baik untuk KPR maupun kredit konstruksinya. Sebagai bukti, ia menunjuk tingginya tingkat ekspansi kredit bank-bank ke properti yang dalam 7 bulan ini mencapai 75% dan bagian terbesarnya ditujukan pada masyarakat golongan menengah ke atas. Di sisi lain, kemampuan bank menyerap dana masyarakat melalui tabungan justru menurun akhir-akhir ini. Jika semuanya tergantung bank, menurutnya, lama-lama bank akan kewalahan mengatur sumber pendanaan kredit propertinya. Juga berpikir mengenai kemampuan masyarakat membayar kembali, mengingat kenaikan pendapatan rata-rata di Indonesia saat ini masih berkisar 8-10%.

Apalagi, menurut Herman Sudarsono, jika dikaitkan dengan sasaran pembeli yang umumnya dibidik grup-grup besar yang menjadi pendatang baru di bisnis properti itu: masyarakat menengah atas dan para pembeli bermotif investor. Sasaran itu jelas terlihat dari promosi mereka yang menyebutkan keuntungan dari sisi investasi jika membeli rumahnya. Juga terlihat dari pola pemasaran mereka yang secara berkala sengaja menaikkan harga rumah dengan menciptakan pasar sekunder. Secara tidak langsung, pola ini akan ikut menaikkan harga rumah di kelas bawah.

Nugroho Suksmanto mengkhawatirkan jika ekspansi grup-grup besar ke properti itu, hanya sekadar bermotif untuk menarik uang cash semata. Dana itu, kemudian disalurkan untuk memperkuat struktur permodalan bisnis inti mereka, sementara propertinya tidak dikembangkan dan utang-utang itu sepenuhnya dibebankan ke properti mereka. Tanpa dibangun, tentu saja nilai tanah itu akan merosot. Terjadi crash, dan ketika dilikuidasi oleh bank, nilai propertinya merosot jauh. Kepercayaan bank terhadap bisnis properti akhirnya menurun. "Ini kan merusak bisnis properti secara keseluruhan," ujarnya.

Salah satu fenomena yang ikut menandai masuknya konglomerat ke bisnis properti ini adalah penguasaan mereka atas lahan berskala luas di daerah suburban. Menurut Herman Sudarsono, lahan-lahan di Jabotabek yang dikuasai developer besar melalui izin lokasi saat ini tak kurang dari 60.000 Ha. Padahal, katanya, selama 14 tahun terakhir, kemampuan developer di Jabotabek untuk mengembangkan permukiman hanya sekitar 2.000 Ha. Jika rata-rata setahun lahan yang mampu dikembangkan untuk permukiman adalah 200 Ha, katanya, berarti diperlukan waktu 300 tahun untuk mendevelop semua izin lokasi di Jabotabek itu.



DAHLAN REBO PAING

HERMAN SUDARSONO
PERLU 300 TAHUN UNTUK MEMBANGUN

Setiawan Djodi, boss Setdco Group yang tahun ini terjun ke bisnis properti dengan membangun apartemen Java House, juga mempertanyakan penguasaan lahan dalam skala luas di suburban itu. Ia mengibaratkan bisnis properti sebagai gerbong, dan industri sebagai lokomotifnya. Secara kumulatif, perkembangan industri nasional mulai dari agroindustri hingga manufaktur, saat ini cukup baik. Sektor perdagangan kita juga relatif tumbuh baik, yang ditunjukkan oleh neraca ekspor-impor yang selalu surplus. "Masalahnya, apa lokomotif itu cukup kuat untuk menarik gerbong puluhan ribu hektar itu?" Jika tidak, katanya, berarti mereka hanya ingin menspekulasikan tanah tersebut, karena kenaikan tanah di suburban dapat mencapai 50-100% setahun. Berbeda dengan lahan di CBD yang menu-rutnya sudah *undervalue*.

Bagi masyarakat luas, penguasaan lahan dalam skala luas ini jelas merugikan. Pertama, bagi pemilik tanah yang termasuk dalam izin lokasi tersebut. *Properti Indonesia* sangat sering menerima pengaduan dari mereka yang lahannya termasuk dalam izin lokasi satu developer, tapi belum dibebaskan. Posisi mereka sangat terjepit: mau menjual ke developer, developer tidak mau karena tanah mereka belum termasuk dalam tahapan pembangunan mereka. Mau dijual ke orang lain tidak bisa, karena lokasi tanahnya sudah diperuntukkan bagi si developer. Masyarakat yang ingin membangun rumah sendiri juga kesulitan mencari tanah yang letaknya strategis, meski di pinggir kota.

Dalam konteks itulah, dapat dipahami jika para pengamat properti seperti Ir. Panangian Simanungkalit, tak bosan-bosan mengimbau perlunya regulasi yang lebih tegas di bidang penguasaan lahan oleh developer ini ■

BB

Masa Depan Bisnis Properti Para Konglomerat

BENI SINDHUNATA

DAHLAN REBO PAING

Dari 100 konglomerat terbesar Indonesia saat ini, maka 61 persen di antaranya ikut menggeluti bisnis properti (di samping sektor usaha lainnya) dengan skala intensitas atau konsentrasi yang bervariasi.

Jika kita membedah anatomi perilaku konglomerasi dalam bisnis properti (dalam arti luas), maka kita akan menemukan suatu pola bisnis yang kompleks. Karena dipenuhi dengan kisah jatuh bangun para pemain, konsentrasi pasar, diversifikasi horisontal sekaligus vertikal dan persaingan antara spesialis dan generalis. Dari jajaran spesialis properti sendiri ada yang berkembang semakin besar atau hanya berjalan lamban dan bahkan kian menyusut. Sedangkan kelompok generalis atau pendatang baru (proses diversifikasi) juga banyak yang melejit dan bahkan semakin merajai panggung bisnis properti. Dalam konteks ini kita mencoba melihat bagaimana perilaku konglomerasi dalam bisnis properti nasional yang tingkat konsentrasinya sangat mencengangkan.

Dari 100 konglomerat terbesar Indonesia saat ini, maka 61 persen di antaranya ikut menggeluti bisnis properti (disamping sektor usaha lainnya) dengan skala intensitas atau konsentrasi yang bervariasi. Properti ini mencakup real estate, apartemen, gedung perkantoran, retail space, dan kawasan industri. Untuk kelompok 20 terbesar, hanya 2 konglomerat yang tidak menggeluti bisnis properti. Dengan demikian sisanya 39 persen adalah kelompok yang sama sekali tidak menggeluti bisnis properti. Tingkat konsentrasi yang cukup besar ini seakan menunjukkan bahwa mayoritas konglomerat merasa belum *sreg*, jika tidak menggeluti bisnis properti. Sehingga akhirnya bisnis ini termasuk bisnis yang paling diminati, populer sekaligus kaya isyu. Menempatkannya tidak kalah jauh dari bisnis perbankan yang juga populer (meski beberapa sudah banyak yang mulai menanggalkan atributnya sebagai bankir).

Yang menarik lagi, dari 61 konglomerat tersebut di atas, ternyata hanya 7 yang berkem-bang dan besar dari bisnis properti yang kemudian melakukan diversifikasi ke bisnis lainnya. Kelompok ini kita namakan spesialis dengan catatan, bahwa para spesialis ini ada yang semakin berkembang pesat, tapi ada juga yang mantap dan bahkan cenderung menyusut. Beberapa contoh khas dari kelompok spesialis ini adalah Grup Metropolitan, Grup Mulia dan Grup Ratu Sayang. Sedangkan 54 konglomerat lainnya justru besar dan berkembang dari bisnis non properti yang kemudian masuk dan ikut menggeluti properti. Umumnya kelompok ini terlibat dalam banyak bidang usaha dari perkebunan, perdagangan, pertambangan, industri sampai ke jasa keuangan dan perbankan. Ini kita masukkan sebagai kelompok generalis yang semuanya tergolong konglomerat papan atas dengan aneka bidang usaha. Di antaranya Grup Salim atau Grup Lippo yang bermula dari industri dan perbankan, Grup Sinar Mas, Argo Manunggal, Barito, Bakrie, Dharmala, Gajah Tunggal, Bimantara, Arya Upaya atau Ometraco.

Kehadiran kelompok ini selain diversifikasi juga untuk menampung potensi captive market dari grup sendiri. Misalnya Grup Salim di bisnis gedung perkantoran, tidak lebih untuk menampung kegiatan perusahaan satu grup misalnya Wisma BCA, Wisma Mugi atau Wisma Indocement. Wisma Indocement saja setiap tahunnya menarik uang sewa hampir Rp 10 miliar dari para penyewa yang adalah perusahaan satu grup.

Komposisi perihal konglomerasi dalam bisnis properti ini bisa dikembangkan lebih jauh jika populasinya mencakup kelompok 300 besar. Sebagaimana telah diungkapkan terdahulu, bahwa kita lebih memfokuskan pada proses dan pola terbentuknya konglomerasi bisnis properti dengan melihat aspek pola, periodesasi, serta konsentrasi pasar secara makro. Meski harus disadari tidak ada satu bentuk yang baku dan standar, karena bisnis properti selain kompleks juga termasuk bisnis yang "gampang-gampang susah". Untuk itu kita ambil 3 pola sebagai contoh kasus, yakni Lippo, Mulia dan Ratu Sayang.

Pola pertama adalah Grup Lippo yang dapat dijadikan *prototype* dari konglomerat yang besar dari bisnis non properti, kemudian ekspansi dan diversifikasi dengan investasi dan konsentrasi luar biasa ke sektor properti secara menyeluruh dan terpadu. Meskipun demikian perjalanan baru Grup Lippo ini belum menjanjikan kesuksesan 100 persen, karena segala sesuatu dapat berubah dengan drastis dan berbalik ke arah yang tak terduga. Sebab itu, pembuktian kekuatan riil serta konsentrasinya bisa kita saksikan tahun 2000 mendatang yang bakal melahirkan dua kota baru (Lippo Village dan Lippo City) di

timur dan barat metropolitan. Kehadiran kota baru ini jelas berdampak bagi lingkungan setempat dengan *multiplier effect* negatif maupun positif. Hal yang menarik dari pola diversifikasi Lippo adalah mereka memanfaatkan secara maksimal sinergi internal yang dimilikinya, paling tidak dalam konteks terkecil. Lippo punya industri, perbankan, asuransi, perdagangan dan tentu saja sumber daya manusia yang butuh sarana papan. Sehingga sinergi dari semua unsur dijadikan pasar yang potensial, kemudian dikembangkan secara lebih luas guna menyerap pasar nasional yang tidak jauh karakteristiknya dengan Grup Lippo sebagai satu kekuatan. Bahkan, seluruh karyawan didaya-gunakan dalam *marketing club* untuk memasarkan produk-produk propertinya yang tentu saja akan menguntungkan karyawannya dan Grup Lippo sendiri.

Pola kedua adalah Grup Mulia yang sebenarnya memang tidak murni spesialis properti, karena telah berkecimpug lebih awal di industri dan jasa keuangan. Namun ekspansi, konsentrasi dan penajaman *core business* sejak awal dekade 80-an telah menja-dikan grup ini sebagai satu pemain utama dengan ciri khas independensi. Pengertian independensi ini ditekankan pada sistem pemasaran produk propertinya yang tidak meng-gunakan konsultan properti asing, tapi justru menjual sendiri. Dan sistem ini telah menunjukkan hasilnya yang tidak di bawah kemampuan broker asing via agennya di Indonesia. Mereka juga berhasil menggaet sejumlah multi nasional raksasa perminyakan dunia untuk pindah ke gedung baru Grup Mulia, setelah masa kontrak rata-rata 5 sampai 10 tahun berakhir di gedung yang lama (bukan milik Grup Mulia). Berhasilnya Grup Mulia menarik perusahaan minyak dunia menjadi *anchor tenant* (meski tidak menjadi *naming right*) "mungkin" tidak terlepas dari latar belakang beberapa direksi Mulialand sekarang yang dulunya pernah bergabung di kontraktor pertambangan minyak. Investasi skala mega proyek di Taman Anggrek dengan konsep *mix-used* semakin memperkokoh eksistensinya. Ini satu dari prototye konglomerat yang besar, berkembang dan tetap setia di bisnis properti. Fenomena serupa bisa kita lihat pada eksistensi Grup Ciputra dan Grup Metropolitan.

Contoh pola ketiga adalah Grup Ratu Sayang yang dapat dianggap mewakili prototype kelompok bisnis yang sejak awal terfokus, besar dan berkembang di bisnis properti, tapi tidak melakukan diversifikasi secara besar-besaran baik vertikal maupun horisontal. Grup ini dikenal sebagai pelopor bisnis gedung perkantoran dan apartemen mewah sejak 15 tahun lalu (Ratu Plaza, sekaligus menjadi order pertama bagi Jones Lang Wotton/Procon Indah) yang dilanjutkan dengan ekspansi mendirikan Gedung Landmark. Sejak itu tidak terlihat adanya ekspansi besar-besaran, tapi mereka tetap melaju dengan langgeng dan bertahan sampai sekarang. Dan tragisnya salah satu konglomerat yang pernah jadi mitranya dalam properti, yaitu Grup Summa justru terperosok lebih awal karena ekspansi yang luar biasa dan tak terkendali.

Persaingan ketat antar konglomerat di bisnis properti harus dianggap hal yang positif ditinjau dari kacamata persaingan bisnis murni. Sehingga akan terlihat siapa yang bakal bertahan dan yang akan tergusur.

Persaingan ketat antar konglomerat di bisnis properti harus dianggap hal yang positif ditinjau dari kacamata persaingan bisnis murni. Sehingga akan terlihat siapa yang bakal bertahan dan yang akan tergusur. Sementara itu dari kacamata konsumen, persaingan yang menajam dengan melahirkan banyak produk dan alternatif bukan jaminan harga jual akan lebih rendah. Karena properti adalah bisnis yang kompleks namun spesifik yang banyak tergantung pada siapa developernya, lokasi dan infrastruktur.

Ketatnya persaingan pada lokasi yang sama tidak lagi dianggap sebagai satu kendala tapi justru tantangan menarik sekaligus sinergi potensial bagi konglomerat, karena akan saling melengkapi sesuai prospek dan pasar masing-masing. Kita ambil contoh di kawasan Grogol (Jakarta Barat) dalam ra-dius satu kilometer dari Citraland. Misalnya Grup Sumarecon berani mengambil alih Centre Point (di Tanjung Duren yang pembangunannya berjalan lambat) untuk dikembangkan sekaligus menyaingi kompleks Citraland yang dibangun lebih belakangan. Berdampingan dengan kompleks Citraland, Grup Ometraco sedang membangun Apartemen The Tropics yang nantinya akan bersaing dengan kompleks raksasa milik Grup Mulia yakni Taman Anggrek Condominium. Sementara di Kuningan, juga muncul kompleks terpadu Taman Rasuna, Java House, Citraland dan proyeknya Kuningan.Persada.

Dari rencana ekspansi besar-besaran selama 1-2 tahun terakhir ini maka komposisi peta tahun 2000 mendatang akan berbeda jauh dari komposisi sekarang, khususnya jika dibedah per subsektor bisnis properti. Artinya raksasa gedung perkantoran tahun 1994 berbeda dengan tahun 2000 demikian juga dengan raksasa real estate, apartemen, kawasan industri dan kawasan niaga (*retail space*).

Berdasarkan trend dan komposisi demikian diperkirakan di masa depan konglomerat papan atas multi sektor yang generalis akan mendominasi peta bisnis properti sementara konglomerat yang spesialis dan terfokus tetap bertahan dengan porsi kian menyusut ■

Penulis, Pengamat Bisnis dari Pusat Data Bisnis Indonesia.

PERSIAPKAN KUNJUNGAN ANDA

PAMERAN PERUMAHAN TERLENGKAP

REI Expo '94

JAKARTA CONVENTION CENTER 6 - 12 OKTOBER 1994

MENAMPILKAN

RATUSAN PROYEK PERUMAHAN / APARTEMEN, PERKANTORAN,
VILLA GOLF DAN RESORT DI JAKARTA, BOGOR, TANGERANG, BEKASI, CILEGON, PANTAI CARITA, PANTAI ANYER, KAWASAN PUNCAK, JOGJAKARTA, SURABAYA, PULAU BATAM DAN PULAU BALI.

SELAMA PAMERAN UANG MUKA MULAI Rp. 300.000,-

DAPATKAN

★ KEMUDAHAN MEMPEROLEH **KPR** DENGAN BUNGA KHUSUS ★
★ DISKON dan HADIAH MENARIK SELAMA PAMERAN ★

IKUTI ACARA

Seminar "***STRATEGI PEMASARAN BISNIS PROPERTY DALAM PASAR YANG KOMPETITIF***"
8 Oktober 1994

Ceramah dan Dialog tentang "***SIKAP DAN KEPRIBADIAN SEORANG EKSEKUTIF***"
11 Oktober 1994

PEMILIHAN PUTRI REI EXPO '94
9 dan 10 Oktober 1994

GRATIS KONSULTASI

★ Cara Memperoleh IMB Bersama **DINAS P2K DKI JAKARTA** ★
★ Disain Arsitektur Bersama **IKATAN ARSITEK INDONESIA** ★
★ Cara Memperoleh **RUMAH IDAMAN** Bersama **AREBI** ★

HARGA RUMAH MULAI 9 JUTA RUPIAH

REI

DEBINDO
multi adhiswasti pt.

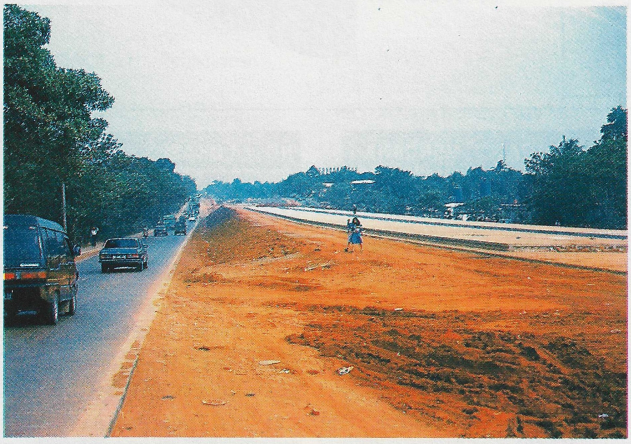
HARGA TANAH

Bervariasi Rp 125.000 - Rp 1,5 juta/m² di Lingkar Luar Jakarta

Kenaikan harga tanah di sisi jalan Jakarta Outer Ring Road (JORR), nampaknya dipengaruhi oleh kenaikan harga tanah pada kawasan permukiman baru yang melonjak mencapai 3 kali lipatnya. Bagaimana posisi harga tersebut ? Daerah mana dengan harga jual termahal ?

Menyusur jalan sepanjang JORR yang belum rampung seluruhnya dari utara Pantai Indah Kapuk sampai sisi timur Cikunir, telah memberikan akses kemudahan untuk menuju lokasi-lokasi pertumbuhan baru di pinggiran Jakarta. Hampir seluruh hunian menengah atas (real estate) yang berada di sekitarnya dan memiliki akses langsung ke JORR telah melonjakan harga tanah hampir tiga kali lipatnya.

Harga tanah yang berada di luar permukiman real estate lebih rendah sepertiga dari pada harga tanah di dalam lokasi real estate. Harga tanah di permukiman di Jl Kostrad Pusri misalnya berkisar Rp 275.000 - Rp 325.000 tapi permukiman yang berada didekatnya Taman Alfa Indah mencapai Rp 1 juta. Juga di Jl Pasar Kecapi, Bekasi berkisar Rp 125.000 - Rp 175.000 sedang perumahan Pondok Jati Indah dengan lokasi yang tidak berjauhan dipatok harga Rp 325.000.



DAHLAN REBO PAING

OUTER RING ROAD
MEMPERCEPAT KENAIKAN HARGA TANAH

Secara berurutan pada sisi utara dan sisi pinggir barat Jakarta harga tanah tertinggi adalah Rp 750.000 /M². Namun, pada sentra primer Jakarta barat-nya harga tertinggi sudah tercapai Rp 1.200.000. Harga ini kemudian turun kembali pada daerah selatan yang berbatasan dengan barat yaitu Bintaro sekitarnya dengan harga tertinggi Rp 750.000 kemudian meningkat lagi ke arah Lebak Bulus sekitarnya dengan harga tertinggi Rp 1.100.000. Kekontrasan terjadi jika menyusur lebih jauh ke arah timur Jakarta dengan harga rata-rata Rp 350.000 untuk daerah Bekasi dan meningkat lagi menjadi rata-rata Rp 700.000 pada daerah Jakarta Timur.

Dari urutan tersebut, peta harga tanah dapat dibagi menjadi 3 bagian besar yaitu harga dibawah Rp 500.000 berada pada daerah penyangga Jakarta yaitu Bekasi, kemudian di atas Rp 500 ribu sampai Rp 1 juta pada daerah Jakarta pinggiran seperti Semanan, Bintaro dan harga di atas Rp 1 juta untuk daerah sisi sentral Jakarta yaitu Kebon Jeruk dan Lebak Bulus.

Tingginya harga di kawasan Lebak Bulus dan sekitarnya, banyak disebabkan oleh terbangunnya jalan Tol Ring Road Pondok Indah - Cikunir. "Prioritas pembangunan jalan tol di sisi selatan ke timur karena didasari oleh potensi ekonomis daerah tersebut yang akan mampu mempercepat pengembalian investasi pembangunan jalan tol itu," kata Yasuhiro Iwasaki, staf Pacific Consultant International. Selain itu adalah kepadatan penduduk yang bermukim pada daerah penyangga Jakarta di sisi timur yaitu Pondok Gede sekitarnya.

Lebih jauh dampak tersebut terlihat dari harga jual di perumahan Tanjung Mas Raya yang cukup menggiurkan sebesar Rp 835.000. Harga ini meningkat hampir Rp 200.000 dari harga awal pemasaran Mei 1993 sebesar Rp 650.000.

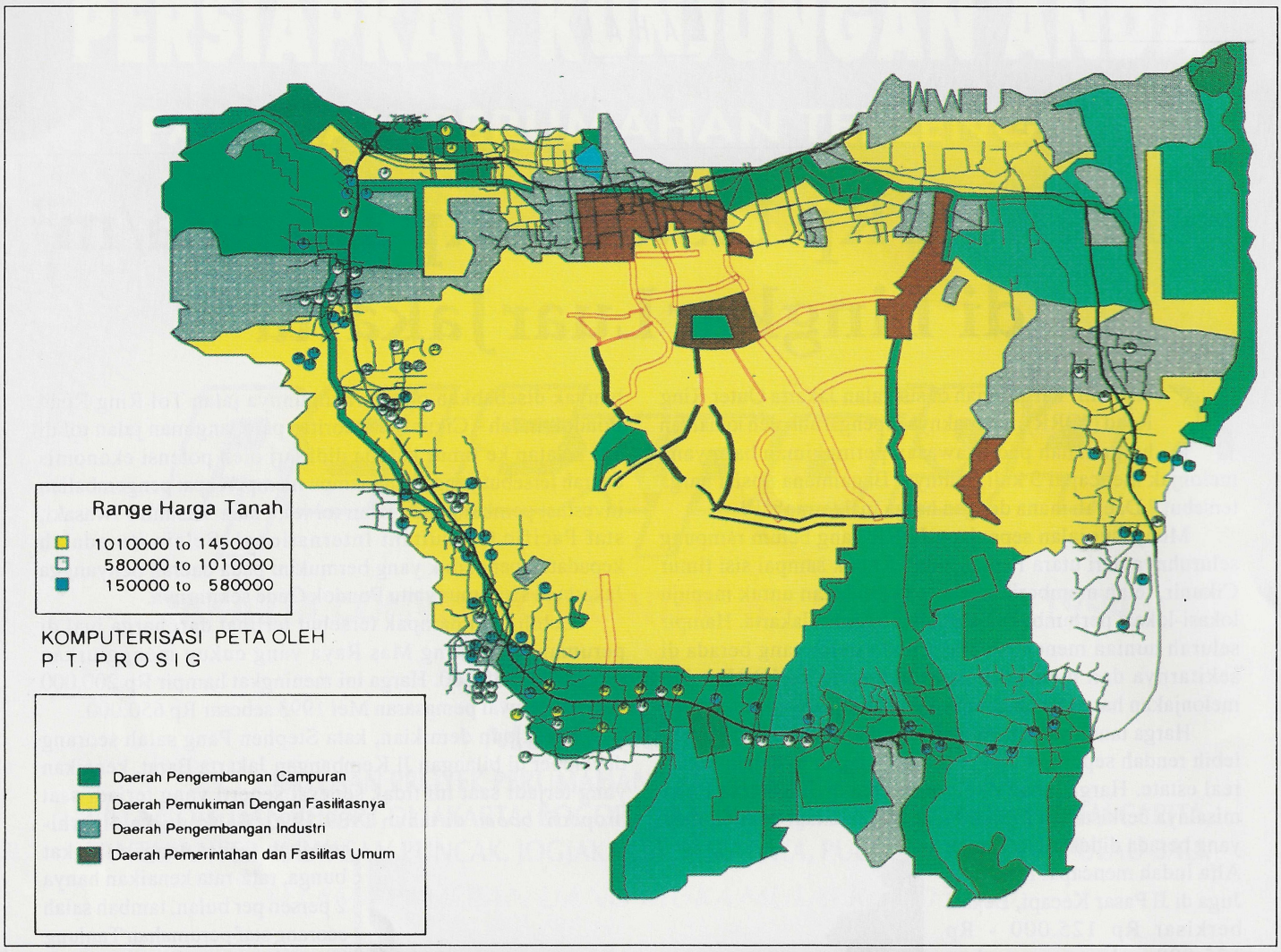
Meskipun demikian, kata Stephen Pang salah seorang developer di bilangan Jl Kembangan Jakarta Barat, kenaikan yang terjadi saat ini tidak sepesat seperti yang terjadi saat properti *boom* di tahun 1989/1990. Bahkan jika diperhitungkan sesuai dengan tingkat bunga, rata-rata kenaikan hanya 2 persen per bulan, tambah salah seorang staf perumahan Tanjung Barat Indah.

Selain hal-hal di atas, yang mungkin menarik untuk diamati adalah kenaikan harga tanah yang terjadi di permukiman Concord 2000 Estate yang tergolong tertinggi dibanding dengan kebanyakan permukiman lain di timur Jakarta. Menurut Noviek Susantian, staf pemasarannya sejak 2 tahun beroperasi harga tanah yang semula Rp 400.000 telah menjadi Rp 725.000 per 1 September 1994 padahal pada April 93 harga berkisar Rp 625.000. Kenaikan harga ini diakuinya cukup wajar, karena faktor lokasi yang berada di sentra primer Jakarta Timur.

Pada akhirnya, setiap wilayah bagian kota meskipun memiliki akses terhadap JORR namun berada pada tingkat kenaikan yang berbeda-beda. Tabel harga di bawah ini dilengkapi komputerisasi peta dari sisi utara sampai timur.

Komputerisasi peta ini dikerjakan oleh PT Propertisis Infogeo (Prosig) yaitu perusahaan jasa sistem informasi di bidang properti yang dirancang menggunakan perangkat lunak Sistem Informasi Geografis (SIG). Dengan demikian, tampilan data yang bersifat spasial dapat lebih komunikatif dan memudahkan untuk dianalisa bagi pengambilan keputusan ■

Bineratno



NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
1	Kav Pantai Indah Kapuk Blok FU-T	HGB	1.000.000 - 1.200.000	Permukiman
2	Kav Pantai Indah Kapuk Blok X	HGB	850.000 - 900.000	Permukiman
3	Jl Kamal Muara Raya	HGB	650.000 - 700.000	Komersial
4	Jl Kamal Muara,Tegal Alur	HM/STF	225.000 - 275.000	Permukiman
5	Jl Kapuk, Cengkareng	HGB	300.000 - 350.000	Komersial
6	Jl Melati, Taman Kencana	HGB	525.000	Permukiman
7	Jl Dahlia, Taman Kencana	HGB	575.000	Permukiman
8	Kav Palm View, R R Cengkareng	HGB	700.000	Permukiman
9	Jl Utan Jati, Kalideres	Girik	300.000 - 350.000	Komersial
10	Kav Blok C-4,Tmn Semanan Indah	HGB	640.000	Permukiman
11	Kav Blok L, Tmn Semanan Indah Indah	HGB	705.000	Permukiman
12	Jl Raflesia, Tmn Semanan Indah	HGB	775.000	Permukiman
13	Jl Ring Road Rawa Buaya	Girik	500.000 - 700.000	Permukiman
14	Jl Pondok Randu	HM/STF	150.000 - 175.000	Permukiman
15	Jl Daan Mogot Km 14 (BASF)	HGB	650.000 - 700.000	Permukiman
16	Jl Daan Mogot Km 13	HGB	650.000 - 700.000	Permukiman

NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
17	Jl Duri Kosambi Raya	HM/STF	250.000 - 300.000	Permukiman
18	Jl Taman Pinang Hijau Blok D4 Ext 11 Perumh Kosambi Baru	HGB	374.000	Permukiman
19	Jl Flamboyan Utama I Blok B5 Perumh Kosambi Baru	HGB	360.000	Permukiman
20	Jl Sikas Kuning Blok F1 Ext 2Perumh Kosambi Baru	HGB	340.000	Permukiman
21	Kav Taman Permata Buana	HGB	900.000	Permukiman
22	Jl Kembangan Raya	HGB	600.000 - 725.000	Permukiman
23	Kav Kedoya Garden, Kembangan	HGB	1.200.000	Permukiman
24	Jl Kembang Sakti I, Puri Indah	HGB	700.000	Permukiman
25	Jl Kembang Asri IV, Puri Indah	HGB	900.000	Permukiman
26	Jl Kembang Kerep	HM/STF	325.000 - 375.000	Permukiman
27	Jl Meruya Ilir Raya	HGB	600.000 - 700.000	Permukiman
28	Jl Meruya Udik	HM/STF	550.000 - 625.000	Permukiman
29	Kav Meruya Grand Villa	HGB	750.000 - 850.000	Permukiman
30	Kav Taman Meruya Ilir Blok B11	HGB	650.000	Permukiman
31	Kav Taman Meruya Ilir Blok B5	HGB	800.000	Permukiman
32	Kav Taman Meruya Ilir Blok F14	HGB	850.000	Permukiman
33	Kav Taman Meruya Ilir Blok J7	HGB	900.000	Permukiman
34	Kav Permata Hijau Regenty, Kebon Jeruk	HGB	850.000 - 975.000	Permukiman

LAHAN

NO.	LOKASI	STATUS	HARGA	RENCANA
35	Kav Taman Alfa Indah Blok H	HGB	900.000	Permukiman
36	Kav Taman Alfa Indah Blok J	HGB	950.000	Permukiman
37	Kav Taman Alfa Indah Blok A	HGB	1.000.000	Permukiman
38	Jl Joglo Raya	HM/STF	275.000 - 325.000	Permukiman
39	Jl Pos Pengumben Raya	Verp	350.000 - 450.000	Permukiman
40	Jl Kejaksaan	HM/STF	250.000 - 300.000	Permukiman
41	Jl Kostrad Pusri	HGB	275.000 - 325.000	Permukiman
42	Jl Cileduk Raya	HM/STF	700.000 - 800.000	Permukiman
43	Jl Ulujami Raya	HM/STF	550.000 - 600.000	Permukiman
44	Jl Swadarma Raya	HM/STF	225.000 - 275.000	Permukiman
45	Jl Mohamad Saidi	Girik	250.000 - 300.000	Permukiman
46	Jl Bintaro Permai, Kodam	HM/STF	250.000 - 275.000	Permukiman
47	Kav Bintaro Jaya,Pdk Bintaro	HGB	350.000	Permukiman
48	Kav Bintaro Jaya Sektor 9	HGB	495.000	Permukiman
49	Kav Bintaro Jaya River Park	HGB	775.000	Permukiman
50	Kav Bumi Bintaro Permai	HGB	650.000 - 750.000	Permukiman
51	Jl Kesehatan Raya	HM/STF	475.000 - 550.000	Permukiman
52	Jl Praja, Pondok Indah	Girik	550.000 - 600.000	Permukiman
53	Jl Pasar Jum'at	HM/STF	450.000 - 500.000	Permukiman
54	Jl Deplu Raya, Pd Pinang	Girik	250.000 - 300.000	Permukiman
55	Jl Nimun Raya,Pdk Pinang	HM/STF	280.000 - 300.000	Permukiman
56	Jl H Banan, Pdk Pinang	HM/STF	350.000 - 425.000	Permukiman
57	Kav Flamboyan Village Blok A	HGB	450.000	Permukiman
58	Kav Taman Rempoa Indah Blok A	HGB	650.000	Permukiman
59	Kav Taman Rempoa Indah Blok B	HGB	650.000	Permukiman
60	Kav Taman Rempoa Indah Blok C	HGB	650.000	Permukiman
61	Kav Taman Rempoa Indah Blok K	HGB	650.000	Permukiman
62	Jl Fatmawati, Cilandak	HM/STF	1.275.000 - 1.350.000	Komersial
63	Jl Fatmawati, Pondok Labu	HM/STF	1.000.000 - 1.150.000	Komersial
64	Jl Ring Road Pondok Indah	HGB	1.400.000 - 1.500.000	Komersial
65	Jl Ampera Raya	HM/STF	1.000.000 - 1.150.000	Komersial
66	Jl Lebak Bulus Raya	HGB	1.300.000 - 1.350.000	Permukiman
67	Jl Ring Road Cilandak	HM/STF	1.150.000 - 1.250.000	Komersial
68	Jl Jeruk Purut	HGB	700.000 - 750.000	Komersial
69	Jl Pangeran Antasari	HM/STF	1.100.000 - 1.200.000	Komersial
70	Kav Pratama Hills	HGB	1.100.000	Permukiman
71	Kav Bumi Karang Indah	HGB	1.000.000	Permukiman
72	Kav Bona Indah Garden	HGB	850.000 - 900.000	Permukiman
73	Kav Villa Delima,Karg Tengah	HGB	700.000 - 800.000	Permukiman
74	Jl TB Simatupang, Psr Minggu	Girik	750.000 - 850.000	Komersial
75	Jl Lenteng Agung, Rawa Bambu	HM/STF	725.000 - 775.000	Komersial
76	Jl Ry Psr Minggu, Ltg Agung	Girik	500.000 - 550.000	Komersial
77	Jl Jatipadang Raya	HM/STF	550.000 - 600.000	Komersial
78	Kav Tanjung Mas Raya	HGB	835.000	Permukiman
79	Kav Tanjung Barat Indah	HGB	875.000 - 950.000	Permukiman
80	Kav Rancho Indah	HGB	700.000	Permukiman
81	Jl Condet Raya	HM/STF	175.000 - 225.000	Permukiman
82	Jl Raya Pasar Rebo	Girik	300.000 - 350.000	Komersial
83	Jl Raya Hankam, TMII	HM/STF	300.000 - 350.000	Permukiman
84	Jl Raya Gempol	HM/STF	250.000 - 300.000	Permukiman
85	Jl Raya Ceger	HM/STF	250.000 - 300.000	Permukiman
86	Jl Raya Bambu Apus	HM/STF	250.000 - 300.000	Permukiman
87	Jl Raya Setu, Cipayung	Girik	160.000 - 175.000	Permukiman
88	Jl Raya Pagerlarang	Girik	125.000 - 150.000	Permukiman
89	Kav Malaka Country Est Blk M	HGB	300.000	Permukiman
90	Kav Concord 2000	HGB	725.000	Permukiman
91	Kav Taman Pulo Indah	HGB	750.000	Permukiman
92	Kav Taman Modern, Cakung	HGB	650.000	Permukiman
93	Jl Raya Pasar Kecapi	HM/STF	125.000 - 175.000	Permukiman
94	Jl Kodam V Jaya	HM/STF	150.000 - 175.000	Permukiman
95	Jl Caman Raya,Jatibening	Girik	200.000 - 250.000	Komersial
96	Kav Pondok Jati Indah, Jl Wibawa Mukti 3,Pdk Gede	HGB	325.000	Permukiman
97	Kav Cikunir Ring Road Park	HGB	350.000 - 380.000	Permukiman
98	Kav Persada Golf Garden	HGB	650.000	Permukiman
99	Jl Raya Kalimalang,Jakamulya	HGB	800.000 - 850.000	Komersial
100	Kav Taman Bougenville Blok B1	HGB	550.000 - 600.000	Permukiman
101	Jl Bintara Raya	HM/STF	250.000 - 350.000	Permukiman
102	Kav Duta Kranji	HGB	350.000	Permukiman
103	Kav Griya Bintara Indh Blk S	HGB	315.000	Permukiman
104	Kav Griya Bintara Indh Blk B	HGB	340.000	Permukiman
105	Kav Mas Naga Real Estate	HGB	350.000	Permukiman

Calo Tanah: Diberantas atau Dilegitimasi ?

JOHN HENRY

TATAN RUSTANDI

Calo tanah lebih banyak diinterpretasikan secara negatif, karena tingkah lakunya yang merugikan masyarakat. Namun, jika dikaji lebih jauh, konotasi calo tanah tidaklah selalu negatif.

Salah satu penyebab tidak terkendalinya harga tanah adalah karena adanya berbagai penyimpangan atau permainan tanah. Sering harga tanah banyak ditentukan oleh calo tanah dan juga aparatur terkait. Jika tanah itu diperuntukan bagi pembangunan industri, jelas akan menimbulkan biaya produksi yang amat tinggi. Apakah calo tanah ini perlu diberantas tuntas atau malah dilegitimasi?

Calo tanah adalah istilah yang tidak asing lagi di tengah tengah masyarakat. Istilah itu sudah populer menjadi bahan perbincangan berbagai pihak. Namun, calo tanah lebih banyak diinterpretasikan secara negatif, karena tingkah lakunya yang merugikan masyarakat. Namun, jika dikaji lebih jauh, konotasi calo tanah tidaklah selalu negatif. Hal ini kita ungkapkan untuk melihat bagaimana pengembangan legetimasi hukumnya di masa mendatang.

Istilah calo bisa kita lihat dari berbagai aspek. Menurut bahasa, "calo" adalah orang yang menjadi perantara dan memberikan jasanya berdasarkan upah yang telah disepakati atau berdasar ketentuan yang berlaku. Menurut praktek, ternyata dapat ditemui calo tanah atau penjual jasa pertanahaan yang telah berbadan hukum, yang mempunyai modal yang kuat, tenaga ahli, peralatan yang lengkap, program jaringan dan pelayanan yang baik.

Dari uraian tersebut di atas, dapat diambil beberapa kriteria tentang calo /penjual jasa pertanahan. a) orang atau badan hukum, b) menjadi pembicara antara penjual dan pembeli, c) memberikan/menjual jasanya, d) berdasarkan imbalan jasa yang disepakati, e) berdasarkan ketentuan yang berlaku. Berdasarkan kriteria ini, dapat ditarik suatu pengertian tentang calo tanah: orang atau badan hukum yang menjadi perantara dalam jual beli tanah dengan imbalan jasa yang telah disepakati atau ketentuan yang berlaku.

Selain kreteria dan pengertian calo tanah tersebut di atas, ditemui adanya kreteria-kreteria calo tanah yang berlawanan pengertian dengan yang telah dikemukakan tersebut. Pada umumnya kriteria calo tersebut dalam pengertian yang negatif. Karena ia muncul terutama dalam hal adanya pembebasan tanah, baik oleh pemerintah maupun oleh pihak swasta dalam rangka pengadaan tanah untuk pembangunan.

Kriterianya antara lain : a) orang atau kelompok orang, b) semata-mata mencari keuntungan, c) adanya pembebasan tanah oleh pemerintah/swasta untuk pembangunan, d) tidak segan-segan melakukan perbuatan tercela dalam bentuk mengintimidasi warga, pengukuran tanah dilakukan dengan paksa dan menekan harga. Dari kriteria ini, pengertian calo tanah dapat diartikan: orang atau sekelompok orang yang dalam usahanya untuk mencari keuntungan yang tidak dengan segan-segan melakukan hal-hal yang tercela.

Pengertian calo tanah yang terakhir ini dapat dikatakan sebagai calo tanah yang negatif, mengingat banyak merugikan masyarakat dan merusak citra pemerintah. Sedangkan pengertian calo tanah yang pertama atau penjual jasa pertanahan merupakan pengetian calo tanah yang positif, mengingat hal tersebut mempunyai dampak positif dan mempunyai manfaat yang cukup besar.

Sebagai bahan perbandingan,perlu pula dikemukakan babarapa istilah lain yang sering dipakai dalam dunia perdagangan, yaitu makelar dan komisioner. Menurut bahasa, makelar adalah: a) perantara perdagangan—antara pembeli dan penjual, b) orang atau badan yang memperjualbelikan sekuritas atau barang untuk orang lain atas dasar komisi.

Menurut pasal 62 KUHD, makelar adalah seorang pedagang perantara yang diangkat oleh Presiden atau pembesar yang oleh presiden yang telah dinyatakan berwenang untuk itu. Ia menyelengarakan perusahaannya dengan melakukan pekerjaan-pekerjaan sebagai termaktub dalam pasal 64, seraya mendapat upah atau provisi tertentu, atas amanat dan nama orang-orang dengan siapa ia tidak mempunyai sesuatu hubungan yang tetap. Menurut kamus hukum, makelar adalah perantara perdagangan antara penjual dan pembeli yang disebut juga pialang atau broker.

Sedangkan komisioner, menurut KUHD pasal 76 adalah seorang yang menyelenggarakan perusahaannya dengan melakukan perbuatan-perbuatan menutup persetujuaan atas nama atau firma dia sendiri, tetapi atas amanat dan tanggungan orang lain dan dengan menerima upahan atau provisi tertentu. Menurut kamus hukum, komisioner adalah orang yang bertugas melaksanakan penjualan barang dagangan milik pemberintah atau orang lain dengan menerima imbalan dari keutungan sesuai dengan ketentuan yang berlaku atau menurut perjanjian yang telah disepakati.

Dalam pembebasan tanah, meskipun tata cara dan syaratnya sudah ditetapkan, namun dalam praktek pembebasan tanah sering terjadi penyimpangan di lapangan. Misal, dalam pembebasan tanah dalam skala besar, muncul pihak ketiga yang memberikan jasa dengan melakukan rintisan-rintisan dalam rangka memperlancar proses pembebasan tanah, schingga terdapat titik temu antara pemilik tanah dengan pihak yang memerlukan.

Pihak ketiga ini bisa terdiri dari: a) aparat pemerintah yang perannya terbatas, b) tokoh-tokoh masyarakat, c) pihak lainnya. Kondisi ini perantara yang disebut calo atau perantara, yang dalam usahanya memperolah keuntungan sebesar-besarnya, bahkan dengan tak segan-segan melakukan hal yang tercela. Pekerjaan calo, tahun-tahun belakangan, khususnya di daerah-daerah yang banyak diperlukan tanah untuk usaha-usaha pembangunan, merupakan mata pencarian yang sangat menguntungkan. Namun, karena banyak yang tidak ahli dan tidak bonafid, justru perantara model ini sering menimbulkan kesulitan. Dalam praktek, calo demikian banyak bermunculan pada setiap ada pelaksanaan pembebasan tanah. Jadi, calo dapat dikelompokkan menjadi dua. Pertama, calo berdasarkan data yang tertulis, b) calo menurut image (kesan yang terjadi di masyarakat).

Memang tidak dapat dipungkiri bahwa eksistensi calo dalam jual beli tanah sudah ada sejak bertahun-tahun dan telah membudaya dalam masyarakat. Kenyataan dalam masyarakat menunjukkan calo tersebut ada bermacam-macam cara beroperasinya. Untuk itu perlu dikembangkan batasannya antara lain: a) uang jasa telah ditentukan (tertentu), b) tidak boleh bertindak selaku kuasa, cukup hanya sebagai perantara murni dan dengan mendapat imbalan jasa atau upa, c) perumusan ketentuan/peraturan yang mengatur hal tersebut dengan memperhatikan pihak-pihak yang berkepentingan serta faktor-faktor yang menurut kenyataannya mempengaruhi masalah tersebut, d) menambah sumber penghasilan bagi negara.

Guna membendung agar tidak terlalu banyak orang yang dirugikan oleh calo tanah yang liar dan negatif, kiranya tepat langkah BPN yang mengizinkan munculnya usaha biro jasa pertanahan.

Calo dalam pengertian negatif harus tegas-tegas dilarang dan diberantas. Dalam pemberantasan itu, para pejabat yang berwenang dalam bidang pertanahan, camat dan kepala desa dapat menjalankan peranan penting, dus bukan malah merangkap menjadi calo.

Guna membendung agar tidak terlalu banyak orang yang dirugikan oleh calo tanah yang liar dan negatif, kiranya tepat langkah BPN yang mengizinkan munculnya usaha biro jasa pertanahan. Ini bukan saja merupakan jalan penertiban urusan tanah, mereka yang ahli bercalo selama ini pada biro jasa tersebut. Ini berarti pula, bagi biro-biro jasa urusan tanah ini perlu aturan main yang jelas berdasarkan hukum pertanahan nasional. Tentunya dengan melihat acuan pasal-pasal terkait dalam KUHD seperti disinggung di atas, sebagai upaya pengembangan legitimasi hukumnya. Usaha biro jasa ini harus formal merupakan perusahaan yang dilindungi hukum positif, bahkan harus disumpah menurut hukum ■

Penulis, Peneliti Badan Pembinaan Hukum Nasional, Departemen Kehakiman, Jakarta.

SAHAM PROPERTI

Gerak Naik di Pasar yang Stabil

Setelah terkoreksi cukup tajam pada bulan Juli-Agustus, harga saham properti kembali membaik pada September lalu. Pudjiadi Prestige dan Duta Pertiwi akan menjadi pendatang baru di lantai bursa, dengan menawarkan PER cukup rendah.

Di tengah situasi bursa efek yang relatif stabil pada bulan September, setelah terkoreksi tajam pada bulan-bulan sebelumnya, saham properti memberi andil cukup besar dalam menggerakkan pasar. Sejumlah saham properti per 26 September 1994 menunjukkan kenaikan harga cukup berarti dibanding bulan sebelumnya, seperti Jaya Real Property yang naik dari Rp 6.500 menjadi Rp 7.600, Lippoland Development naik dari Rp 4.500 menjadi 5.400, Panca Wiratama Sakti naik dari Rp 5.000 menjadi Rp 5.500, serta Putra Surya Perkasa meningkat dari Rp 2.525 menjadi Rp 3.200.

Beberapa saham lainnya stabil, seperti Mas Murni bertahan pada harga Rp 1325, Metro Supermarket pada Rp 5.500, Modernland Realty pada Rp 7.900, Mulialand pada Rp 2.900, Ometraco pada Rp 2.100, Pakuwon Jati pada harga Rp 2.500, Dharmala Intiland pada Rp 4.000 dan Summarecon stabil pada harga Rp 4.000. Ciputra Development sedikit merosot dari Rp 6.700 menjadi Rp 6.450. Sujarwo, pialang dari Merincorp Securities, menilai bahwa performa saham properti sampai akhir September menunjukkan posisi membaik dibandingkan pada Agustus lalu.

Secara umum, situasi pasar modal bulan lalu berada dalam kondisi *bullish*. Indeks Harga Saham Gabungan dapat menembus kembali angka psikologis 500, setelah pada Agustus lalu merosot menjadi 492, 209 poin. Faktor utamanya memang karena indeks harga saham yang mendapat dukungan merata dari semua sektor. Tapi saham properti, dinilai memberi andil cukup besar pada kembali maraknya situasi pasar saham itu. Adriansyah Chaniago, analis PT Gajah Tunggal DBS Securities, menunjuk contoh diburunya saham JHID karena *net asset value* (ANV) perusahaan itu yang terdiskon 50%.

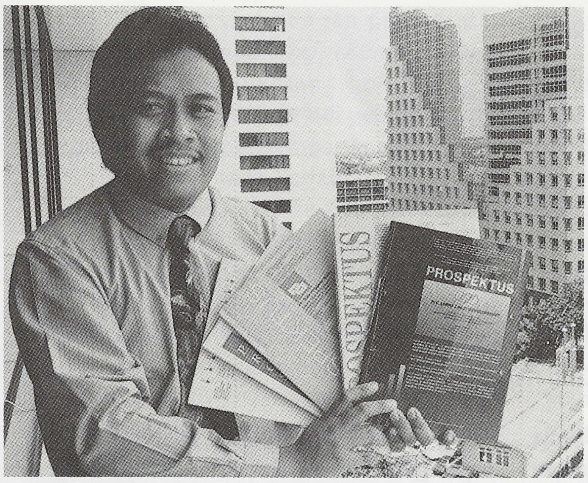
Hal yang cukup menarik dari perkembangan saham properti di pasar modal bulan lalu, adalah rencana Lippoland Development (LLD) untuk melakukan *right issue*, yang berpengaruh pada melonjaknya harga saham tersebut. Saham baru yang dilepas melalui *right issue* itu berjumlah 124 juta lembar, atau 1: 1, dengan harga Rp 2.800. Dari hasil *right issue* ini, Lippoland akan meraup dana tambahan sekitar Rp 348 miliar. "Dana itu akan digunakan untuk mengakuisisi lima perusahaan di bawah Lippo Group," ujar Roy E. Tirtaji, Presdir Lippoland Development.

Rincian penggunaan dananya adalah membeli 16% saham PT Lippo Village, 20% saham PT Lippo City, 35% saham PT Laras (Seaworld), PT Hotel Century & Imperial Country Club, dan 0,02% saham PT Batara Brahma Sakti (Sudirman Tower). Sisanya, akan digunakan untuk membeli tanah dengan nilai Rp 7,7 miliar, antara lain 90.500 m² (Super Mall), 16.500 m² (rumah sakit), dan sejumlah tanah lainnya di lingkungan Lippo Village.

Apakah akuisisi ini akan berdampak positif pada saham LLD di bursa? Menurut Sri Widodo, *corporate finance* Pentasena Arthasentosa, akuisisi LLD ini masih dilakukan dalam *core business* mereka yang masih terkait erat, sehingga dapat menjadikan sinergi. Di lain pihak

DAHLAN REBO PAING

PUBLIC EXPOSE PUDJIADI PRESTIGE
26 JUTA SAHAM DENGAN PER RENDAH



TATANRUSTANDI

SRI WIDODO
MEMPERBESAR ASET LEWAT AKUISISI

dengan akuisisi yang menyebabkan kepemilikan LLD lebih dari 50% di perusahaan-perusahaan itu, dapat membengkakkan assets LLD pada neraca dan rugi-laba konsolidasinya.

Sampai Juni 1994, total asset LLD mencapai Rp 267 miliar dan pada Juni 1995 total asset konsolidasi diproyeksikan akan membengkak menjadi Rp 1,4 triliun. Jika laba sebelum pajak pada Juni 1994 hanya Rp 36 miliar, pada Juni 1995 laba itu diproyeksikan meningkat menjadi Rp 93 miliar. Dengan total pendapatan pada Juni 1995, diperkirakan berkisar Rp 400-500 miliar. Penambahan asset tersebut, menurut Sri Widodo, agaknya dilakukan untuk meningkatkan EPS serta deviden LLD. Selain itu, katanya, penambahan jumlah saham dari *right issue* itu bisa memperbesar pula nilai kapitalisasi pasarnya. Meskipun demikian beberapa praktisi di pasar modal masih mempertanyakan apakah perusahaan yang diakuisisi tersebut memiliki perfoma yang baik atau merupakan perusahaan yang rugi. Selain itu, apakah nilai akuisisi itu merupakan nilai yang wajar dan jangan sampai terjadi *mark up*? Masalah itu, akan mempengaruhi EPS selanjutnya kepada besarnya deviden dari LLD itu nantinya.

Menanggapi hal itu, Roy Tirtaji mengemukakan, wajar atau tidak penilaian itu dapat dilihat dari evaluasi penilaian CIBA yang dilakukan secara konservatif dengan diskon 31% dari nilai independen. Jikia menggunakan NAV, katanya, sebetulnya dapat mencapai diskon 52%. Roy menunjuk contoh, tanah seluas 186.000 m^2 di kawasan Lippo Village itu disetujui dengan harga Rp 400.000/m^2. Padahal, menurutnya, Lippo Village telah menjual 252 unit rumah baru dengan harga penawaran Rp 1 juta/m^2. "Tanah yang digunakan untuk *super mall*, bahkan sudah disepakati dengan harga Rp 1,45 juta."

Pasar saham properti bulan lalu juga disemarakkan oleh penawaran dua calon emiten, yakni PT Pudjiadi Prestige Ltd dan PT Duta Pertiwi. Pudjiadi Prestige akan menawarkan 26 juta lembar, yang merupakan 26% dari jumlah saham perseroan setelah penawaran. Harga saham diperkirakan antara Rp 2400 - Rp 2700 dengan tingkat PER berkisar 7,8 kali sampai 8,7 kali.

Dana dari emisi saham ini, menurut Kosmian Pudjiadi, Direktur Pengembangan Pudjiadi Prestige, 85 persen diantaranya akan digunakan untuk mengembangkan proyek-proyek permukiman seperti Kelapa Gading Tower Condominium, proyek Marbella Residencia di Anyer, dan sisanya untuk membayar sebagian hutang bank perseroan. Komposisi pemegang saham setelah *go public* PT Istana Kuta Ratu Prestige 44,54%, perorangan 29,46 dan publik 26%.

Duta Pertiwi, yang merupakan divisi properti Sinar Mas Group, juga merencanakan *go public* dengan menjual saham sebanyak 25 juta lembar atau 11,11 % saham perseroan setelah penawaran. Dengan PER 10 - 13 kali, harga perdana saham Duta Pertiwi nanti akan berkisar Rp 3200 - Rp 4150, sehingga dana yang bisa diperoleh lewat pasar modal ini sebesar Rp 80 miliar sampai Rp 103,75 miliar. Hasil emisi ini, menurut Muktar Wijaya, Presdir Duta Pertiwi, 51,3% diantaranya akan digunakan untuk memperkuat modal kerja dalam membangun Grand Cempaka, dan 48,7% sisanya dialokasikan untuk meningkatkan penyertaan di anak perusahaan.

Kedua calon *emiten* tersebut menetapkan PER yang rendah dari PER rata-rata saham properti saat ini sekitar 15 - 16 kali. Namun, menurut Widodo, PER rendah bukan merupakan jaminan bahwa saham tersebut akan laku di lantai bursa ■

Bineratno

PROPERTI INDONESIA MENGAJAK ANDA BERGABUNG UNTUK MENJADI:

A. REDAKTUR

- S1, diutamakan teknik sipil/ekonomi
- Usia maksimal 35 tahun
- Berpengalaman minimal 3 tahun sebagai redaktur
- Menguasai Bahasa Inggris

B. CALON REPORTER

- S1, teknik sipil/ arsitektur/ekonomi
- IP Minimal 2,7
- Usia maksimal 27 tahun

C. STAF PRACETAK

- D2/D3 Grafika
- Usia maksimal 25 tahun

Surat lamaran dikirim ke divisi SDM ***Properti Indonesia,*** *di Bungur Grand Centre Blok A-2, Jl. Ciputat Raya No. 4-6, Jakarta (12240) selambat-lambatnya pada 22 Oktober 1994.*

ISO 9001

Menekan Hingga Nol Penyimpangan

ISO 9001 memuat konsep yang dapat mengontrol pekerjaan hingga nol kesalahan. Bagaimana PT Pembangunan Perumahan (PP) menerapkannya?

Dinding dan rumah yang retak sebelum dihuni, atau daun pintu yang mengembang tidak seukuran lagi dengan kusen, merupakan hal-hal yang sering membuat konsumen perumahan kecewa terhadap hasil kerja developer. Bagi developer sendiri, adanya komplain dari konsumen tersebut jelas akan menurunkan kredibilitasnya. Padahal, kualitas produk bermutu rendah di atas sebenarnya di luar perencanaan mereka.

Masalah-masalah tersebut biasanya terjadi karena perusahaan belum memiliki standar kualitas, diikuti pengawasan yang berkesinambungan sehingga menyebabkan pekerjaan di lapangan sering menyimpang atau tak sesuai dengan spesifikasi yang ditentukan. Penyimpangan itu dapat terjadi karena prosedur yang sudah dibuat tidak dilaksanakan semestinya, pelaksana tidak memiliki kesadaran terhadap kualitas kerja, dan kontrol kualitas tidak terorganisir dalam satu badan khusus. Kondisi tersebut akan lebih mudah terjadi jika semua pelaksana dalam perusahaan tidak memiliki komitmen terhadap mutu.

Divisi usaha non-konstruksi PT Pembangunan Perumahan (PP), salah satu BUMN di lingkungan Departemen PU, mengatasi masalah-masalah tersebut dengan menerapkan ISO 9001 yang mengatur prosedur kerja, mulai dari perencanaan hingga after sales.

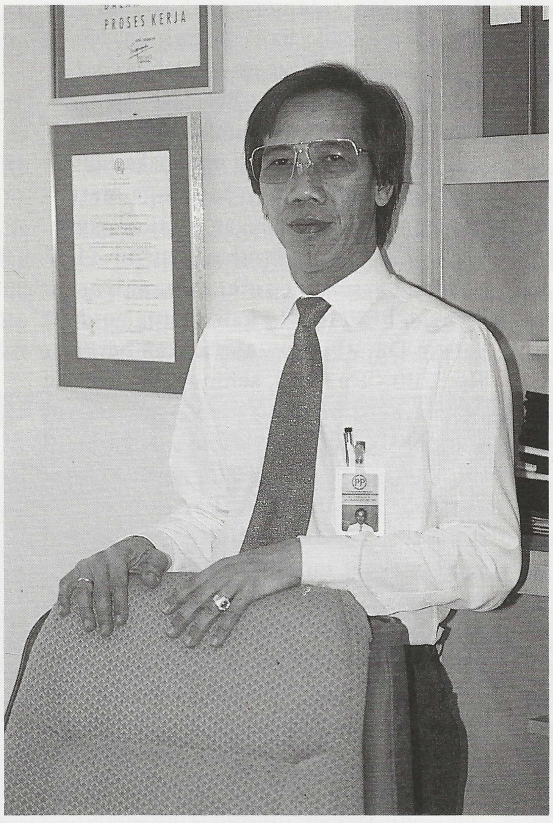
Selain melaporkan hal-hal yang tidak sesuai *(non conforming)*, menurut Hamidjaja Sutikna, Kepala Usaha Non-Konstruksi (UNK) PT PP, ISO 9001 menekankan pentingnya pendokumentasian yang baik. Salah satu elemen dari ISO 9001 adalah semua dokumen dikontrol oleh pusat pengendalian di tingkat pusat, cabang maupun proyek meski tidak mengharuskan adanya komputerisasi. Mottonya: "Tulis apa yang akan dikerjakan, kerjakan apa yang Anda tulis dan dokumentasi apa yang Anda kerjakan," tutur Hamidjaja.

Memang, dalam melaksanakan motto tersebut perlu diikuti oleh kebijakan mutu perusahaan *(quality policy)*. Kebijakan mutu PT PP secara sederhana diterjemahkan sebagai "Kita Sepakat Dalam Menjamin Kualitas Dalam Setiap Proses Kerja". Kebijakan ini harus dihayati dan dimengerti oleh setiap lini sampai pelaksana di lapangan. "Dan untuk memudahkan penerapannya, perusahaan mengeluarkan *Quality Manual*, seperti panduan memilih *sub contractor*, proses pengontrolan rencana produksi, prosedur penyerahan rumah, sampai pada prosedur memasang bata," kata Ir. Soetoyo, kepala unit pengendalian mutu .

Hamidjaya mengakui, tidak semua orang yang diserahkan tanggung jawab memiliki pengalaman yang cukup dan komitmen terhadap mutu. Sebagai upaya mengurangi risiko tidak dilaksanakannya prosedur, maka diadakan pelatihan. Staf pengajar *training* tidak harus didatangkan khusus, bisa dilaksanakan oleh orang yang memang menguasai dan pernah mengikuti training. Dan hal ini adalah syarat mutlak dalam penilaian pihak auditor, apakah staf perusahaan tersebut memang benar telah mengikuti *training*.

Demikian pula yang terjadi kepada para sub kontraktor yang belum tentu ber-ISO. Para sub kontraktor ini harus mengerjakan sesuai dengan prosedur perusahaan sesuai gambaran mutu *(quality planning)* yang dihasilkan. Para subkontraktor harus mendapat training dan dalam pelaksanaan tugas mereka diadakan pengecekan bersama sebagai bentuk pengawasan langsung. "Inspeksi yang dilakukan pusat pegendalian mutu di tingkat proyek harus langsung dilaporkan kepada Kepala Bagian," tandas Hamidjaja.

Prosedur tersebut, menurut Ir. Soetoyo, untuk mengontrol mutu kerja yang dihasilkan. Dengan prosedur itu, menurutnya, akan mudah diketahui pada suatu bangunan properti hal-hal



DAHLAN REBO PANING

IR. HAMIDJAJA SUTIKNA
MENGONTROL SEMUA DOKUMEN DAN PEKERJAAN

yang tidak sesuai dengan persyaratan sebagai suatu *non conforming product*. Melalui pembuatan *chek list*, dimungkinkan tidak terjadi penyimpangan karena setiap penyimpangan yang ada dilaporkan kepada kepala bagian untuk segera ditindaklanjuti ke arah perbaikan.

Jadi, menurut Soetoyo, pelaporan itu harus ditanggapi dan tindakan harus segera dilaksanakan. Dengan cara ini komplain terhadap mutu bangunan sudah mendekati *zero*. "Secara organisatoris setiap cabang PT PP diwakili oleh *branch representatif* yang bertugas mengontrol mutu untuk mencapai kepuasan konsumen," tuturnya.

Dengan menjalankan prosedur, tidak berarti kegiatan menjadi terkesan kaku, tambah Soetoyo. Ada kondisi khusus yang memungkinkan untuk mem-*bypass* suatu prosedur, asal tidak keluar dari apa yang sudah ditentukan. Bahkan, ISO 9001 harus mengadaptasi setiap peraturan yang berasal dari pemerintah.

Soegiono, kepala unit developer PT PP menegaskan bahwa prosedur untuk meningkatan mutu pekerjaan selalu dikaitkan dengan peraturan yang ada. Perusahaan melampirkan peraturan yang dijadikan dasar dalam pembuatan prosedur. Misal peraturan tentang KDB dan KLB, Fasos, fasum dan sebagainya.

Bagaimana pengaruh ISO 9001 kepada biaya akibat tambahan frekuensi pekerjaan dan *man power*? Pada awalnya memang berdampak kepada biaya tapi dengan adanya perbaikan prosedur yang berkesi-nambungan, makin lama biaya *over head* semakin berkurang akibat prosedur yang makin sempurna. "Prosedur selalu bisa direvisi untuk meminimumkan biaya," tutur Soetoyo.

Hami juga membenarkan, pada saat awal memang ada pengaruh kepada biaya, namun selanjutnya terjadi penghematan karena tidak adanya pekerjaan ulang *(re-work)* yang biasanya membutuhkan biaya besar. Rework mengecil, *overhead* juga dapat ditekan karena *overhead* tidak selalu merupakan fungsi linear dari omset. Prinsipnya, ISO 9001 berperan besar dalam melacak dan mengurangi sesedikit mungkin penyimpangan kerja. Oleh sebab itu, pengecekan sudah dimulai sejak awal saat material masuk, kemudian seleksi kontraktor. Dengan demikian, jika terjadi penyimpangan kecil pengaruhnya kepada biaya.

Sementara itu, untuk bidang properti manajemen, Budi Utomo mengatakan ISO 9001 terbukti sangat bermanfaat dalam menjamin mutu. Setiap hari dapat diketahui kondisi setiap peralatan gedung yang digunakan dengan mengadakan *chek list* yang dilimpahkan kepada penanggung jawab masing-masing. "Hampir 60 *chek list* yang kami buat untuk memonitor hal-hal yang terjadi," kata Budi.

Dari pengalamannya, Budi mengungkapkan, ketidak-sesuaian suatu produk biasanyadisebabkan 3 faktor. Pertama, karena tidak ada prosedur. Kedua, ada prosedur tapi tidak dijalankan. Ketiga, karena prosedurnya yang salah sehingga perlu direvisi 5-6 kali. Dengan ISO 9001, apabila dilaksanakan secara prosedural, hal-hal tersebut bisa diatasi.

Pada akhirnya, berjalan atau tidaknya prosedur tersebut secara baik juga tergantung dari kesadaran dan komitmen karyawan. Dengan prosedur karyawan bekerja lebih disiplin, namun jika sebaliknya akan sulit. Dengan demikian perusahaan yang memiliki ISO 9001 tentunya sangat menguntungkan konsumen dan mendatangkan kepercayaan di mata konsumen yang lebih besar

Sertifikat Standar Internasional ISO 9001yang baru diperoleh PT PP dari Lloyd Registered London pada dua bulan lalu itu, mencakup bidang *project management* dan *estate management*. "Standar ini, paling tidak dapat menjaditolok ukur dalam mencapai produk yang bermutu," kata Hamidjaja Sutikna.

Persiapan mendapatkan ISO 9001untuk dua bidang pekerjaan ini, menurut Hamidjaja, dilakukan PP hampir 8 bulan. Itu sesuai dengan bidang kerja yang ada di bawah usaha non-konstruksi PT PP. Di bidang developer, PT PP antara lain telah membangun beberapa gedung diantaranya Gedung PP, Permata Plaza dan Kunita Plaza. Di bidang permukiman, PP juga mengembangkan estate management karenatidak hanya menjual rumah, tapi juga terus memelihara lingkungan sampai kawasan itu diserahkan ke Pemda.

Pada tahap awal, perusahaan dibantu oleh konsultan dari Lloyd mempersiapkan prosedur kerja. Baru pada bulan ke-6, dan ke-7 dinilai sampai akhirnya diperoleh sertifikat ISO 9001 di bulan ke-8 Sementara itu, setiap 6 bulan diadakan evaluasi/diaudit untuk melihat apakah proses kerja perusahaan masih sesuai atau mengabaikan prosedur yang sudah ditentukan. ■

Bineratno

DAHLAN REBO PAING

JAJARAN PIMPINAN UNK PT PP
BANGGA DENGAN SERTIFIKAT ISO 9001

THE 1994 HOTELS, RESORTS AND THEME PARKS CONFERENCE

Trends ● Development ● Opportunities ● Strategies

24 & 25 October 1994 **Concorde, Kuala Lumpur**
25 & 26 October 1994 **Aryaduta, Jakarta**

A top level industry event addressing the following key issues:

Investments and current opportunities in hotels and resorts in Asia
Considerations in developing a hotel chain locally and internationally
The successful approach to mixed-use development
Making hotel-operator and owner-management relationships work in Asia
Timesharing: Making it work for you
Examining the increasing demand for budget hotels and resorts in Asia
Emerging opportunities in "Condotel" @ Service Apartment Sector
The development process of theme parks in Asia
Integrated marina development: Planning and designing for success
3 case studies : Development of budget hotels
: The successful way to opening a hotel
: Sunway Lagoon, Malaysia

Presented by a distinguished panel of speakers:

David Tong, *Managing Director* (PKF Consultants) **Joyce Chang**, *Director of Tourism and Hospitality Consulting* (KPMG Peat Marwick) **Robert Meckfesset**, *Director of Architechture* (F/M Associates Pte Ltd) **Eric Levy**, *Managing Director* (Tourism Solutions International) **John C Fleming**, *Managing Director* (RCI Asia Pacific Pte Ltd) **Dennis Tan**, *General Manager* (Value Inn Sdn. Bhd.) **Joachim Burger**, *Managing Director* (Mega Hotels Management Ltd) **Lim Lian Hong**, *Associate Director of Research and Consultancy* (Raine and Horne) **Allan W Dolman Inn Arthur Downing**, *Directors* (Australia Leisure Sdn Bhd) **Mark Windsor**, *Director* (Coastal Consultancy International Pty Ltd)

For enquires and registration, please contact us at:

Kuala Lumpur	:	Tel : 4424542 Fax : 4413900
Johor Bahru	:	Tel : 3536639 Fax : 3536640
Penang	:	Tel : 618589/618790 Fax : 624062
Singapore	:	Tel : 2279035 Fax : 2278306
Jakarta	:	Tel : 5212533 Fax : 5212532
Bangkok	:	Tel : 2526189 Fax : 2549379

Organised by : **STRATEGIC FORUM EXPERTISE**

Official Publications:

Building JOURNAL

BUILDING AND CONSTRUCTION NEWS
ASIA'S WEEKLY INDUSTRY NEWSPAPER

PROPERTI INDONESIA